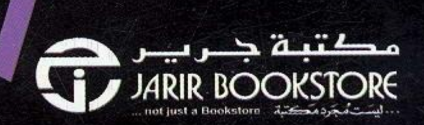
من أفضل الكتب
مبيعاً طبقاً لما جاء
عن صحيفة
نيويورك تايمز

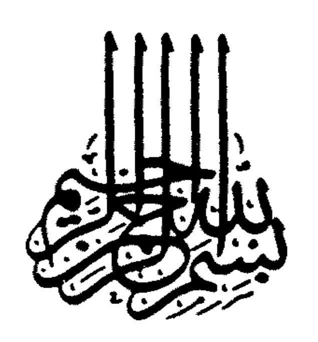
الأب الغنى والأب الفقير

ما يعلِّمه الأثرياء ولا يعلِّمه الفقراء
وأفراد الطبقة الوسطى لأبنائهم عن المال !

تأليف : روبرت تى. كيوساكى
بالإشتراك مع : شارون إل. ليشتر



الأب الغنى
والأب الفقير



الأب الغنــى والأب الفقير

ما يعلّمه الأثرياء ولا يعلّمه الفقراء وأفراد الطبقة الوسطى لأبنائهم عن المال !

تأليف : روبرت تي كيوساكي

بالاشتراك مع : شارون إل . ليشتر





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

إعادة طبع الطبعة الرابعة ٢٠٠٩

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٩٦٦١٤٦٢٦٠٠٠+ - فاكس ٩٦٦١٤٦٥٦٣٦٣+

Rich Dad, Poor Dad

What The Rich Teach Their Kids About Money— That The Poor And Middle Class Do Not!

By Robert T. Kiyosaki
with Sharon L. Lechter C.P.A.



المحتويات

البدايات

المقدمة

أشياء نحن فى احتياج إليها

هل تقوم المدرسة بإعداد الأطفال لمواجهة الحياة الواقعية ؟ . " ادرس باجتهاد واحصل على درجات مرتفعة ، وستجد وظيفة ذات دخل مرتفع ومنافع عظيمة " كان هذا ما درج والداى على قوله لى ، حيث كان هدفهما فى الحياة هو تيسير حصولى أنا وأختى الكبرى على تعليم جامعى ، حتى يتوفر لنا فرصة كبيرة لتحقيق النجاح فى الحياة ، وعندما نلت الدبلومة فى عام ١٩٧٦ متخرجة بمرتبة الشرف ، ومقاربة للأول على فصلى الدراسى للمحاسبة فى جامعة " فلوريدا " ، كان والداى قد حققا هدفهما أخيرا ، وكان هذا إنجازا توج حياتيهما ، وطبقا للمسار الذى رسمته الأقدار لى ، جرى تعيينى فى " ثمان من كبريات شركات المحاسبة " ، وتطلعت قدما لمستقبل حافل وتقاعد فى سن مبكرة .

وقد سلك زوجى " مايكل " مسارا مشابها . فقد نشأ كلانا فى كنف عائلتين كادحتين ، كانت أصولهما متواضعة ، لكنهما يؤمنان بأهمية العمل بشدة . وقد تخرج " مايكل " هو الآخر بمرتبة الشرف ، لكنه نال ذلك مرتين : المرة الأولى كانت كمهندس ، ثم الثانية كمحام ، وعُين سريعا فى إحدى الشركات القانونية الراقية بالعاصمة واشنطن ، والمتخصصة فى حقوق البراءات ، وبدا مستقبله لامعا ، فها هو مسار وظيفى راسخ ، وتقاعد مبكر مضمون .

وعلى الرغم من أننا كنا ناجحين فى مجالى عملنا ، إلا أن وظائفنا لم تحقق لنا ما كان متوقعا منها ، فقد غيرنا وظائفنا مرات عدة ـ وكانت لنا أسبابنا

الوجيهة لذلك ـ ولكن دون أن تنتظرنا أية خطط معاشية مستقبلية ، إذ كانت الاعتمادات المالية الخاصة بتقاعدنا تزداد فقط من خلال مساهماتنا الفردية .

لقد نعمت أنا و " مايكل " بزواج سعيد أثمر عن ثلاثة أطفال بالغين ، وفيما أكتب هذه السطور ، يدرس اثنان منهم فى الجامعة ، فيما يخطو الثالث فى بدايات المدرسة الثانوية ، ولقد أنفقنا ثروة لنضمن تلقى أطفالنا أفضل تعليم ممكن .

وذات يوم من أيام عام ١٩٩٦ ، عاد أحد أبنائنا محبطا من المدرسة ، كان سَئِما ومتعبا من الدراسة ، وأخذ يقول معترضا : " لم يتوجب علىّ إهدار الوقت فى دراسة أشياء لن أستخدمها فى الحياة العملية ؟ " .

وأجبته دون تفكير : " لأنك إن لم تنل درجات مرتفعة ، فلن يسعك الالتحاق بالجامعة " .

فأجابنى قائلا : " بغض النظر عما إن كنت سأذهب إلى الجامعة أم لا ، فسأصير ثريا " .

فأجبته بنبرة يختلجها ذعر واهتمام الأمومة : " إن لم تتخرج فى الجامعة فلن تحصل على وظيفة جيدة ، وإن لم تحصل على وظيفة جيدة ، فكيف لك أن تأمل فى الثراء ؟ " .

فتبسّم متكلفا وأومأ برأسه مللاً من حديثى له ، فلقد دار بيننا ذلك الحديث مراتٍ فى السابق ، وفى كل مرة كان يجول بعينيه فى لامبالاة ، وها هى نصيحتى وكلماتى له والتى تحمل حكمة الأمومة تقع على آذان صماء مرة أخرى ولا يأبه بها .

وعلى الرغم من أن ابنى كان ذكيا و عنيدا ، إلا أنه كان على الدوام شابا دمثا وذا خلق .

فشرع يقول رداً على كلماتى : " أماه ـ وكان دورى ليُلقىَ على أسماعى بالموعظة ـ واكبى التطور ، انظرى لما حولك ، فالميسورون لم يحققوا الثراء بتعليمهم ، انظرى لـ " مايكل جوردان " و " مادونا " ، بل وحتى " بيل جيتس " الذى أدار ظهره لهارفارد ، لقد أنشا مايكروسوفت ، وهو اليوم أحد أثرى رجال أمريكا وهو لا يزال بعد فى الثلاثين من عمره ، كما أن هناك لاعب البيسبول الذى يجنى أربعة ملايين دولار سنويا رغم أن الناس يرونه معاقاً عقليا " .

وساد بيننا صمت طويل ، وتبادر إلىّ أننى ألقى على ابنى النصيحة ذاتها التى تلقيتها عن والدىّ . لقد تغير العالم من حولنا فيما لم تتغير تلك النصيحة .

فلم يعد التعليم الجيد ولا الدرجات المرتفعة يضمنان النجاح في الحياة ، ويبدو أنه ليس ثمة من لاحظ ذلك عدا أبنائنا .

واستطرد قائلا : " أماه ، لا أرغب في أن أكدح كدحك أنت ووالدى ، فأنتما تجنيان مالاً وافراً ، ونحن نسكن منزلاً فارهاً يزخر باللعب ، ولكن ، إذا اتبعت نصيحتك ، فسوف ينتهى بى الحال مثلك ، أكدح أكثر وأكثر لا لشىء إلا لأسدد المزيد من الضرائب وأغرق فى الديون أكثر ، فلم يعد ثمة أمان وظيفى ، كما أننى على علم بكل ما يجرى من تقليص المنظمات لحجمها وإعادة تنظيم هذا الحجم ، كما أعلم أن خريجى اليوم يجنون أقل مما كنت تجنين وقت تخرجك فى الجامعة . وانظرى للأطباء ، وكيف لم يعودوا يجنون من المال ما اعتادوا على جنيه ، وإننى أعلم جيداً أنه لا يمكننى الاعتماد على أموال الضمان الاجتماعى أو المعاش الذى سوف أحصل عليه عند تقاعدى من إحدى الشركات ، فأنا فى حاجة لإجابات جديدة على تساؤلاتى " .

وقد كان صائبا فيما يقول . لقد كان فى حاجة لإجابات جديدة ، واحتجتها أنا أيضا . فربما تصبح نصيحة والدىَ مناسبة للذين ولدوا قبل عام ١٩٤٥ ، لكنها قد تصبح كارثة على أولئك الذين ولدوا فى عالم سريع التغير . فلم يعد فى مقدورى ببساطة القول لأبنائى : " اذهبوا للمدرسة ، واحصلوا على درجات مرتفعة ، ومن ثم ابحثوا عن وظيفة آمنة مستقرة " .

لقد علمت أن علىّ البحث عن سبل جديدة لتوجيه ما يتلقاه أبنائى من تعليم .

وبما أننى محاسبة فقد عُنيت بقصور التعليم المتعلق بالأمور المالية الذى تلقاه أبناؤنا فى المدرسة ، فالكثير من شباب اليوم يمتلكون بطاقات ائتمانية قبل إنهاء المدرسة الثانوية ، ولكنهم لم يتلقوا بعد دراسة عن المال أو عن كيفية استثماره ، بل يُتركون وشأنهم ليفهموا كيف تتراكم عليهم الفوائد المركبة لبطاقات الائتمان ، إنهم يتركون ببساطة وبلا أية معرفة مالية أو معرفة بكيفية دوران المال ، ودون أن يجرى تجهيزهم لمواجهة عالم يقظ مترقب لهم ، عالم يحتل فيه الإنفاق أهمية تتجاوز الادخار .

وعندما غرق ابنى الأكبر فى ديون بطاقته الائتمانية يائسا وهو لا يزال فى الجامعة ، لم أساعده فقط على التوقف عن استخدام بطاقته الائتمانية ، بل ذهبت أبحث عن برنامج تعليمى يعيننى على تلقين أبنائى المعرفة بتلك الأمور .

وذات يوم بالعام الماضى ، اتصل زوجى من مقر عمله قائلا : " لدىّ شخص أظن أنه يتوجب عليكِ لقاؤه ، واسمه " روبرت كايوزاكى " ، إنه رجل أعمال ومستثمر ، وجاء هنا ليسجل حق براءة خاصاً ببرنامج تعليمى ، وأرى أن ذلك الشخص هو من كنتِ تبحثين عنه " .

ما كنت أبحث عنه بالضبط

لقد تأثر زوجى " مايكل " باللعبة التعليمية التى ابتكرها " روبرت كايوزاكى " والتى أطلق عليها " التدفق النقدى " أو " Cash Flow " ، وقد رتب " كايوزاكى " لكلينا خوض الاختبار التمهيدى فيه . ولكون هذا البرنامج لعبة تعليمية ، فقد سألت ابنتى البالغة تسعة عشر عاما ، والتى كانت لا تزال طالبة جديدة على إحدى الكليات المحلية ، ما إذا كانت ترغب فى المشاركة ، ووافقت .

وقد شارك فى هذا الاختبار أو هذه اللعبة خمسة عشر شخصا ، جرى تقسيمهم لثلاث مجموعات .

وكان " مايك " محقا ، فقد كان هذا هو البرنامج التعليمى الذى طالما كنت أبحث عنه ، فقد كان هذا البرنامج عبارة عن لعبة فى شكلها أشبه بمصيدة ملونة بفأر عملاق في وسطها. وعلى خلاف المصيدة ، كان هناك مضماران ، أحدهما بالداخل والآخر بالخارج . وكان الهدف من اللعبة هو الخروج من المضمار الداخلى وهو ما أسماه " روبرت " " بمسار الفأر " والولوج إلى المضمار الخارجى ، أو " للمضمار السريع " ، وكان " روبرت " يرى أن هذا " المضمار السريع " يمثل سلوك الأغنياء أو الطريقة التى " يلعبون بها " فى الحياة الواقعية .

ثم قام " روبرت " عندها بتعريفنا ما الذى يعنيه بمسار الفأر هذا .

قال : " إذا نظرتم إلى حياة من نالوا تعليما عاديا ويعملون بكد ، لرأيتم مضمارا مشابها ، إذ يولد الطفل ويذهب للمدرسة ، وتعترى الوالدين الفخورين الإثارة لتفوق طفلهما وحصوله على درجات كبيرة ، ثم قبوله فى الجامعة . وقد يلتحق بدراسة للمتخرجين ومن ثم يسلك طريقاً حسب الخطة المرسومة : يبحث عن وظيفة أو عن مجال عمل آمن مستقر ، ويجد تلك الوظيفة ويكون طبيباً ربما أو محامياً ، أو قد ينضم للجيش أو يعمل بالحكومة ، وعامة ما

يشرع هذا الشخص فى جنى المال ، ويبدأ حال بطاقته الاعتمادية فى الفوضى ، ويبدأ التسوق ، هذا إن لم يكن قد بدأ بالفعل .

وبتوافر المال بين يديه ، يبدأ هذا الشخص فى التردد على الأماكن التى يتردد عليها أقرانه ، ليلتقوا بأناس وليتواعدوا معهم ، وبعد ذلك يبحث عن الاستقرار ويتزوج . لقد أضحت الحياة رائعة الآن ، إذ اليوم يعمل كلٌّ من الرجل والمرأة ، ويبدأ الدخل فى الازدياد وعندها يشعران بأنهما قد حققا النجاح ، وأن مستقبلهما قد صار لامعا ، فيقرران ابتياع منزل وسيارة وتليفزيون ، ويقومان بإجازة وينجبان أطفالا . لقد أضحى صندوق السعادة فى المتناول ، والحاجة إلى المال لا تنتهى . ويقرر الزوجان السعيدان أن عملهما إنما غاية فى الأهمية ويشرعان فى الكد ساعيين وراء الترقى وعلاوات الأجر . وتأتى الزيادة فى الأجر ، ويأتى معها طفل آخر وتظهر الحاجة لمنزل أرحب . فيعملان بكد أكثر ليضحيا موظفين أكثر كفاءة ويكرسان المزيد من وقتهما للعمل . فيعودان للدراسة لينالا مهارات أكثر تخصصا مما يخولهما جنى المزيد من المال . وربما يلتحقان بوظيفة إضافية ، فيتضخم دخلهما فيما يحدث الشىء نفسه مع وعائهما الضريبى وكذلك ضرائبهما العقارية عن منزلهما الجديد الأرحب ، وكذلك ضرائبهما المدفوعة عن أمانهما الاجتماعى ، وسائر ضرائبهما الأخرى . فيمسكان ببيان دخلهما ويتساءلان أين ذهب المال . ثم يبدآن فى استخدام بطاقتيهما الائتمانية لشراء احتياجاتهما . ويبلغ أطفالهما سن الخامسة أو السادسة ، وتتزايد الحاجة لادخار ما يلزم للجامعة كما تتزايد الحاجة للادخار من أجل تقاعدهما .

" لقد عَلَق هذان الزوجان البالغان الخامسة والثلاثين من العمر فى مصيدة " مسار الفأر " لبقية أيام عملهما . إذ صارا يعملان فى شركتهما أو فى الحكومة ليسددا ضرائبهما ، وليسددا قرض البنك وحساب بطاقات الائتمان .

ثم يقومان بنصح أطفالهما بالاجتهاد فى الدراسة ونيل درجات مرتفعة والعثور على وظيفة آمنة ومستقرة . فلا يتعلم أولئك الأطفال شيئا عن المال سوى من أولئك الذين يتربحون من وراء سذاجتهم ، ويعملون بكد طوال حياتهم لحساب الآخرين ، وتتكرر العملية فى جيل آخر يعمل بكد ، وذاك هو " مسار الفأر " .

والسبيل الأوحد للهروب من " مسار الفأر " هو احترافك لكل من المحاسبة والاستثمار ، وهما المجالان الأكثر صعوبة فى الإتقان بسبب الجدال الدائر

حولهما ، ورغم أننى محترفة وحاصلة على شهادة فى المحاسبة وعملت فى ثمان من كبريات شركات المحاسبة ، قد فوجئت بالطريقة التى أضفى بها " روبرت " المتعة والإثارة على تعلم هذين العلمين . فلم نكن نشعر بصعوبة وملل فى تعلم المحاسبة والاستثمار ، ولكنه كان أمراً مثيراً ، ففيما كنا نعمل جاهدين للهروب من " مسار الفأر " ، تناسينا سريعا أننا كنا ندرس .

وسريعا تحول الاختبار إلى لعبة ممتعة أمارسها مع مجموعة كبيرة من الأفراد فيما بعد الظهيرة ، وهكذا أيضاً أصبحت مع ابنتى ، حيث كنا نتحدث عن أشياء لم نناقشها فى السابق قط . لقد كانت ممارسة هذه اللعبة تتطلب بيانا بالدخل وقائمة للميزانية ، وكانت هذه الأشياء يسهل علىّ فهمها ، فتسنى لى الوقت لكى أساعد ابنتى هى واللاعبين الآخرين على طاولتى بشرح المفاهيم التى استعصت على فهمهم ، فكنت أول المجموعة الوحيدة التى استطاعت الهروب من " مسار الفأر " فى هذا اليوم ، لقد استغرق هروبى منه خمسين دقيقة ، على الرغم من أن اللعبة استمرت لثلاث ساعات .

كان على طاولتى أحد العاملين بمصرف ، كما كان هناك مالك لإحدى الشركات ومبرمج للحاسوب . وما تعجبت له حقاً هو ضآلة ما يعرفه هؤلاء الناس عن أى من المحاسبة أو الاستثمار ، على الرغم من أنها موضوعات شديدة الأهمية فى حياتهم . وتعجبت كيف أداروا شئونهم المالية فى عالم الواقع ، لقد كان بوسعى فهم السبب الذى يجعل ابنتى لا تستوعب هذه المسائل فهى مازالت فى سن صغيرة ، ولكن ما استعصى على فهمى هم أولئك البالغون ـ ضعف عمرها على الأقل ـ إذ كيف لأشخاص فى مثل عمرهم ألا يهتموا بتعلم مثل هذه الأمور المهمة ؟!

وبعد هروبى من " مسار الفأر " ، ولساعتين تاليتين ، جلست أراقب ابنتى وهذين الشخصين البالغين المتعلمين وذوى النفوذ يلقيان بالنرد ويحركان الطابات . ورغم أننى كنت سعيدة بالمقدار الوافى الذى اكتسباه من المعرفة ، إلا أن ما أزعجنى هو مقدار جهل البالغين بأساسيات المحاسبة والاستثمار . فقد استوعبا بصعوبة العلاقة ما بين بيان الدخل الخاص بهما وبين قائمة الميزانية خاصتهما ، كما استعصى عليهما تذكر كيف أن كل معاملة يمكن أن تؤثر على التدفق النقدى الشهرى فى كل مرة باعا فيها أو اشتريا أصلا من الأصول . وتيقنت من أن هناك ملايين الأشخاص الذين يعانون ماليا ، لا لشىء سوى لأنهم لم يتعلموا هذه الأشياء .

وقلت لنفسى : " حمداً لله أننا هنا نستمتع ونتلهى وراء رغبتنا فى الفوز باللعبة " وبعد أن أنهى " روبرت " المسابقة ، جلسنا خمس عشرة دقيقة للنقاش والنقد فيما بيننا حول لعبة التدفق النقدى .

ولم يكن مالك الشركة الجالس على طاولتى سعيدا ، فلم تعجبه اللعبة . فرفع صوته قائلا : " لست فى حاجة لمعرفة هذا ، فأنا أوظف المحاسبين ، والمصرفيين والمحامين ليخبرونى عن كل هذا " .

وهو ما أجاب عنه " روبرت " قائلا : " هل لاحظت من قبل أن هناك الكثير من المحاسبين والمصرفيين والمحامين وسماسرة الأسهم وسماسرة العقارات لم يحققوا الثراء . إنهم ذوو معرفة وافرة ، وهم فى الأغلب من الأذكياء ، لكن معظمهم لم يحقق الثراء ؛ ولأن مدارسنا لا تعلم الناس ما الذى يفعله الأثرياء ، فإننا نلجأ لطلب النصيحة من هؤلاء الناس . وذات يوم ، تقود سيارتك ، وتعلق فى إشارة مرور ، وتكافح للإفلات كى تلحق بعملك ، فتلتفت إلى يمينك لتجد محاسبك عالقا فى الشرك المرورى نفسه . وتنظر إلى يسارك لترى صرافك وقد علق مثلك ، وأرجو أن تفهم مغزى ذلك الأمر " .

وكان مبرمج الحاسوب هو الآخر لم يستمتع باللعبة ، فقال : " بوسعى شراء بعض البرمجيات التى تعلمنى هذا " .

وهنا انطلق لسان المصرفى الذى شعر بإثارة اللعبة قائلا : " لقد درست هذا فى المدرسة بقسم المحاسبة ، لكننى لم أعرف كيفية التطبيق على الحياة العملية ، أما الآن فأنا أعرف كيف أقوم بذلك ، وأحتاج لأنتزع نفسى من " مسار الفأر " " .

أما تعليق ابنتى ، فكان التعليق الذى تأثرت به أكثر من غيره ، إذ قالت : " لقد استمتعت بما تعلمت ، فلقد تعلمت الكثير عن طبيعة المال وكيفية استثماره " .

ثم أضافت قائلة : " أعرف الآن أن بوسعى اختيار مجال عمل لأنى أحبه ، لا لما يتمتع به من أمان وظيفى ومنافع أو لمقدار ما أتقاضاه عنه . فإن تعلمت ما قدمته هذه اللعبة ، فسأصير حرة فى القيام بما أريد وأن أدرس ما تمليه علىّ رغبتى .... بدلا من تلقى العلم لأن منظمات الأعمال تبحث عن مهارات وظيفية بعينها . فإن تعلمت هذا ، فلن أقلق على الأمان الوظيفى والأمان الاجتماعى بالصورة التى تشيع بالفعل بين أقرانى فى الدراسة " .

لم تتح لى الفرصة للبقاء والحديث مع " روبرت " بعد انتهاء اللعبة ، لكننا اتفقنا على اللقاء لاحقا للمزيد من النقاش حول هذا المشروع . لقد أدركت أننى أرغب فى توظيف اللعبة فى مساعدة الآخرين ليكتسبوا قدرا أكبر من الذكاء المالى ، وقد تقت لسماع المزيد من خططه .

فأعددنا أنا وزوجى لعشاء مع " روبرت " وزوجته خلال الأسبوع التالى . ورغم أن ذلك كان اللقاء الاجتماعى الأول الذى جمعنى به ، إلا أننى شعرت كما لو كنا نعرف بعضنا البعض منذ سنوات .

لقد وجدنا قواسم مشتركة كثيرة فيما بيننا ، وامتد بنا الحديث عن أشياء جمة ، من الرياضة والعروض المسرحية ، إلى المطاعم والأمور الاجتماعية ذات الطابع الاقتصادى ، وتحدثنا عن العالم الآخذ فى التغير ، وأمضينا وقتاً طويلاً فى مناقشة كيف لا يدخر الأمريكيون شيئا لتقاعدهم ، كما تناقشنا حول حالة الإفلاس التى يمر بها كل من الأمان الاجتماعى والرعاية الطبية ، وتساءلنا إن كان الناس يدركون مدى المخاطرة فى الاعتماد على خطط المعاشات .

كان اهتمام " روبرت " الرئيسى بالفجوة المتنامية بين ما يمتلكه المرء وما لا يمتلكه فى أمريكا والعالم من حولنا . وكأحد المغامرين العصاميين ، والذى علم ذاته بذاته وجاب أقطار العالم يجمع استثماراته ، كان " روبرت " قادرا على التقاعد فى سن السابعة والأربعين . وقد انصرف عن تقاعده لأنه يشترك معى فيما أهتم به عن أبنائى ، إذ يعلم أن العالم قد تغير ، لكن التعليم لم يجار هذا التغير . وطبقا لما يقوله " روبرت " ، ينفق الأطفال سنوات من أعمارهم فى نظم تعليمية عتيقة ، دارسين أشياء لن ينتفعوا بها أبدا ، ومجهزين بها لمواجهة عالم لم يعد موجودا .

ويحب " روبرت " أن يقول : " إن أخطر نصيحة تعطيها لطفلك اليوم ، هى أن يذهب للمدرسة ، وأن يحصل على درجات مرتفعة ويبحث عن وظيفة آمنة مستقرة . فتلك نصيحة عتيقة ، ومضرة . فإن كان بوسعك أن ترى ما الذى يجرى فى آسيا وأوروبا وأمريكا اللاتينية ، لتملكك الاهتمام ذاته الذى يتملكنى " .

ويؤمن " روبرت " بأنها نصيحة مضرة ، فيقول : " لأنك إن رغبت فى أن يحقق طفلك المستقبل المالى الآمن ، فلن يستطيع اللعب بالقواعد القديمة ، فذاك أمر بالغ الخطورة " .

وسألته ما الذى يعنيه بقوله : " القواعد القديمة ؟ " .

فقال : " يلعب أناس مثلى طبقا لقواعد تختلف عن قواعدك ، فما الذى يحدث عندما تعلن منظمة أو شركة ما عن تقليص حجمها ؟ " .

قلت : " يجرى تسريح العاملين فيها ، فتتأذى عوائلهم ، وتزداد البطالة " .

قال : " نعم ، ولكن ما الذى يحدث للشركة ، وخاصة لو كانت شركة قطاع عام يجرى تداول أسهمها فى البورصة ؟ " .

فقلت : " عادة ما يرتفع سعر سهمها عند إعلانها تقليص حجمها ، إذ يُعجب السوق بالشركة التى تدنى من تكلفة العمالة فيها ، سواء عن طريق الميكنة أو بتقليص قوة العمل بصورة عامة " .

فقال : " أصبتِ ، وعندما يرتفع سعر السهم ، يصبح حملة الأسهم وأنا واحد منهم ـ أثرياء . فذاك ما عنيته بقولى مجموعة مختلفة من القواعد ، إذ يخسر الموظفون ، فيما يربح الملاك والمستثمرون " .

ولم يكن " روبرت " يصف الفارق بين الموظف وصاحب العمل وحسب ، بل أيضاً الفارق ما بين التحكم فى قدرك وتسليم مجرياته لشخص آخر .

فقلت له : " ولكن سبب حدوث هذا يستعصى على فهم أغلب الناس ، إذ يرون أن ذلك ليس عدلا " .

فرد قائلا : " ولهذا السبب يعد من الحماقة قولك للطفل : تلق تعليما جيدا ، فمن الحماقة افتراض أن التعليم الذى يقدمه النظام المدرسى سوف يُعد طفلك للعالم الحقيقى الذى سيواجهه بعد تخرجه ، حيث يحتاج كل طفل للمزيد من التعليم ، تعليم ذى صبغة مختلفة . كما يحتاجون لمعرفة القواعد ، أعنى القواعد الجديدة " .

وتابع قائلاً : " هناك قواعد خاصة بالمال يلعب طبقا لها الأثرياء ، كما أن هناك قواعد أخرى وهى التى تتبعها نسبة الخمسة وتسعين بالمائة الأخرى من الناس . إذ يتعلمون تلك القواعد فى المنزل وفى المدرسة ، ولهذا من الخطورة بمكان أن نقول اليوم لطفل : ادرس بجدٍ وابحث عن عمل . فالطفل اليوم فى حاجة لتعليم أكثر تعقيدا ، إذ قصرت نظمه الحالية عن تحقيق النتائج المرجوة ، ولست أعير اهتماماً أجهزة الحاسوب التى يضعونها فى حجرات الدراسة ولا مقدار الأموال التى تنفقها المدارس على العملية التعليمية ، فكيف للنظام التعليمى أن يلقن شيئا يجهله ؟ " .

إذن ، كيف للوالد أن يلقن طفله ما لا تلقنه له المدرسة ؟ وكيف لك أن تعلم الطفل المحاسبة ؟ ألن يتملكه الملل ؟ وكيف لك أن تدرس الاستثمار وأنت كوالد تنأى بنفسك عن خوض المخاطرة ؟ فبدلا من تعليم أطفالى كيفية خوض اللعبة وهم فى الجانب الآمن ، قررت أنه من الأفضل أن أعلمهم أن يلعبوها بذكاء .

فطرحت السؤال على " روبرت " : " كيف لك إذن تعليم طفل شيئاً عن المال وعن جميع الأمور التى تناولناها بحديثنا ؟ . وكيف لنا أن نيسر هذه الأمور على الوالدين خاصة إن لم يكونا مستوعبين لها ؟ " .

فقال لى : " لقد ألفت كتابا عن هذا الموضوع " .

فسألته : " وأين هو ؟ " .

فأجابنى قائلا : " على جهاز الحاسب الخاص بى . لقد ظل هناك لسنوات عبارة عن فصول وأجزاء مبعثرة ، وكنت أضيف إليه فى بعض المناسبات ، وإن لم أسع أبدا لترتيبه وتنسيقه معاً . فلقد شرعت فى كتابته بعدما حقق كتابى الآخر أعلى مبيعات ، لكننى لم أُنه هذا الكتاب الجديد ، فلا يزال مبعثراً " .

إلا أنه بعد قراءتى لأقسامه المبعثرة ، قررت أن الكتاب جدير ويستحق النشر ، خاصة فى هذه الأزمنة المتغايرة . واتفقنا أن أتقاسم أنا و " روبرت " تأليف هذا الكتاب .

طرحت عليه السؤال عن مقدار المعلومات المالية التى يحتاجها طفل ، فقال إن ذلك يعتمد على الطفل نفسه ، فبالنسبة له كان قد علم فى باكورته أنه يرغب فى أن يصبح ثريا . وكان محظوظاً بأن كان والده ذا شخصية طموحة تسعى إلى الثراء وكان يرغب فى إرشاده . يقول " روبرت " : إن التعليم أساس النجاح ، وكما تعد المهارات الدراسية بالغة الأهمية ، فإن المهارات المالية ومهارات الاتصال تعد بنفس القدر من الأهمية .

وفيما يلى نسرد قصة " روبرت " ، عن الوالد الثرى والوالد الفقير والتى تشرح المهارات التى اكتسبها عبر حياته . وسيعطى التناقض ما بين الوالدين بعدا مهماً للقارئ . وقد قمت بالعمل على الكتاب و تحريره وتجميعه ، وأنا أنصح المحاسبين الذين يقرأون هذا الكتاب ، أن نحوا معارفكم الأكاديمية جانباً ، وأفسحوا عقولكم للنظريات التى يقدمها " روبرت " فى هذا الكتاب . إذ على الرغم من أن العديد من هذه النظريات يتحدى المبادئ

الأساسية المتفق عليها بصورة عامة فى المحاسبة ، إلا أنهـا تتـيح بصـيرة ثريـة عـن الطريقـة التـى يتبعهـا المسـتثمرون الحقيقيـون فـى تحليلـهم لقـراراتهم الاستثمارية .

وعندما ننصح كوالدين أطفالنا " أن يذهبوا للمدرسة ، وأن يدرسـوا باجتهـاد وأن يحصلوا على وظيفة جيدة " ، فإننا نفعل ذلك فـى أغلـب الأحيـان اتباعـا للعادات الثقافية . فلقد ظل هذا هو التصرف الصائب للقيام بـه . لقـد أفزعتنـى أفكار " روبرت " عندما التقيته بادئ ذى بـدء . فلأنـه نشـأ فـى كنـف والـدين مختلفين ، تعلم كيف يكافح لتحقيق هدفين مختلفين . إذ نصحه والـده المتعلم بأن يعمل فى مؤسسة ، فيما نصحه والـده الثـرى بـأن يمتلـك تلـك المؤسسـة . وفيما تطلب المساران تعليما ، تباينت موضوعات الدراسـة فيهمـا تباينـا تامـا . فبينما شجع والد " روبرت " المتعلم إياه علـى أن يكـون ذكيـا ، شـجعه والـده الثرى على أن يعرف كيفية توظيف هذا الذكاء .

وقد سبَب وجود والدين فى حياة " روبرت " العديد مـن المشـاكل . إذ كـان والد " روبرت " الحقيقى موجهـا بـالتعليم فـى ولايـة " هـاواى " وعنـدما بلـغ " روبـرت " سـن السادسـة عشـرة مـن عمـره ، لم يكـن ينصـحه إلا نصـيحة واحدة : " إن لم تحصل على درجات جيدة ، فلن تجد عملا جيـدا " . ولكـن " روبرت " علم أن طريقه هو امتلاك المنظمة وليس العمل فيها . وفـى الواقـع . لولا النصيحة الحكيمة الملحة من الموجه الإرشـادى بالمدرسـة العليـا ، مـا كـان " روبرت " ليذهب إلى الجامعة . فقد كان متلهفا على تشييد أصوله الخاصـة ، ولكنه وافق فى النهاية على أهمية التعليم الجامعى بالنسبة له .

ولأمانة القول ، قد تكـون الأفكـار المثلـة فـى هـذا الكتـاب شـديدة الغرابـة والتطرف لأغلب آباء اليوم ، حيث يواجـه الآبـاء مشـاقٌ بالغـة ليبقـوا ببسـاطة أبناءهم فى المدارس . ولكننا كآباء نحتـاج فـى ضـوء المـتغيرات أن ننفـتح علـى الأفكار الجديدة والجريئة ، فبتشجيعك أطفالك على أن يضـحوا مـوظفين فإنـك بذلك تشجعهم على سداد القدر الذى يتجاوز الحد العادل مـن الضـرائب طـوال حياتهم ، فى مقابل وعد بمعاش ضئيل أو فى عدم وجود معاش على الإطـلاق . كما أنه من الصحيح أن الضرائب تعد النفقة الأثقل على الفـرد ، ففـى الحقيقـة تعمل معظم العائلات من يناير وحتى منتصف مايو لصالح الحكومة لا لشـىء إلا لتغطية ضرائبهم وبالتالى فنحن بحاجة لأفكار جديدة ، وهذا الكتاب يقـدم هـذه الأفكار .

ويرى " روبرت " أن الأثرياء يعلمون أبناءهم تعليما مختلفا . حيث يعلمون أبناءهم في المنزل ، وعندما يجلسون معهم حول مائدة العشاء . وقد لا تكون هذه الأفكار هي الأفكار التى تنتقيها لتناقشها وأطفالك ، ولكننا نشكرك إذ ألقيت نظرة عليها . وإنى لناصحة إياك أن تبقى باحثا . ففى نظرى كأم وكشخص حاصل على شهادة معتمدة فى مجال المحاسبة ، أرى أن مفهوم الحصول على درجات حسنة و العثور على وظيفة جيدة قد صار فكرة قديمة . فنحن في حاجة لتقديم نصيحة أكثر عمقا لأطفالنا ، حيث إننا نحتاج لأفكار جديدة ولتعليم مختلف ، وعسى ألا يكون حثنا لأبنائنا بالكفاح حتى يكونوا موظفين مجدين فيما يسعون حثيثا فى الوقت ذاته لامتلاك كيانهم الاستثمارى بالفكرة بالغة السوء .

وأملى كأم أن يعين هذا الكتاب الآباء الآخرين . وأمل " روبرت " هو تعريف الناس بأن أى فرد قادر على بلوغ الازدهار إن هو اختار هذا . فإن كنت اليوم بستانياً أو سائقاً أو حتى متعطلاً عن العمل ، فلديك القدرة على تعليم نفسك وتعليم أولئك الذين تحب لهم أن يرعوا الجانب المالى فى أنفسهم . وتذكر أن الذكاء المالى إنما هو العملية العقلية التى من خلالها نحل مشاكلنا المالية .

إننا اليوم نواجه عالما وتغيرات تقنية كبيرة مثل تلك التى واجهناها سابقا أو تفوقها ، وليس ثمة من يمتلك الكرة السحرية ، لكننا متيقنون من شىء وهو : أن التغيرات التى ستواجهنا ، تتجاوز واقعنا . فمن منا يعرف ما الذى سيأتى به المستقبل ؟ ولكن أيا كان الذى سيحدث ، فلدينا خياران أساسيان : أن نلعب اللعبة فى الجانب الآمن ، أو أن نلعبها بذكاء بأن نتجهز ونتعلم ونوقظ ذكاءنا وذكاء أبنائنا المالى .

ـ " شارون ليشتر "

للحصول على الإصدار الصوتي
" ما الذى علمه لى والدى الثرى عن المال "
فكل ما عليك فعله هو زيارة موقعنا الخاص جدا
www.richdadbook1.com لتحصل عليه مجانا .

مع الشكر

قصة الأب الثرى والأب الفقير

الفصل الأول

قصة الأب الثرى والأب الفقير

كما يرويها " روبرت كايوزاكى "

كان لى أبوان ، أحدهما ثرى والآخر فقير . أحدهما صاحب تعليم رفيع وذكاء ، وحاصل على درجة الدكتوراه . كان قد أنهى دراسته البالغة أربع سنوات فى أقل من سنتين ، ثم ذهب ليلتحق بجامعة " ستانفورد " ثم جامعة " شيكاغو " ثم جامعة " نورثويسترن " ليتم دراساته العليا ، وكانت جميعها منحاً دراسية كاملة تدور حول موضوع التمويل ، أما الأب الآخر ، فلم ينجز صفه الثامن أبدا .

كان كلا الرجلين ناجحاً فى مجاله ، عاملا بجد طوال حياته ، وجنى كلاهما دخلا مرتفعا . أحدهما ظل يكافح ماليا طوال حياته ، فيما أضحى الآخر أحد أثرى الأثرياء فى هاواى . وقد مات أحدهما تاركا لعائلته عشرات الملايين من الدولارات ومؤسسات خيرية وإحدى دور العبادة التى بناها ، فيما خلّف الآخر وراءه ديوناً مستحقة السداد .

كان كلا الرجلين قويا وصاحب شخصية وتأثير . وقد قدم لى كلاهما نصيحة ، وإن اختلف محتواها . إذ آمن كلا الرجلين بشدة بالتعليم ، لكنهما لم يزكيا لى مسار الدراسة نفسه .

فلو كان لى والد واحد فقط ، لكنت قد قبلت أو رفضت نصيحته ، لكن وجود أبوين ينصحانى قد ترك لى الخيار ما بين وجهتى نظر متعارضتين ، إحداهما لرجل ميسور ، والأخرى لرجل فقير .

وبدلا من قبول إحداهما أو تركها ببساطة ، وجدت نفسى أمعن فى التفكير والمقارنة ، ومن ثم الاختيار لنفسى .

ولقد تمثلت المشكلة حينها فى أن الرجل الثرى لم يكن قد أضحى ثريا بعد ، كما لم يكن الأب الفقير قد صار فقيرا . فقد كان كلاهما فى بدايات مسارهما ، وكان كلاهما يكافح مع ماله وعائلته ، لكن كليهما كانت له وجهة نظر مختلفة عن المال .

كان أحدهما يقول على سبيل المثال : " حب المال رأس كل خطيئة " ، فيما يقول الآخر : " قلة ذات اليد هى رأس كل خطيئة " .

وكفتى صغير ، كان وجود أبوين قويين - كلاهما ذو تأثير كبير على شخصيتى - شيئا صعبا . فقد رغبت أن أكون فتى صالحا وأن أنصت ، لكن الأبوين لم يكونا يقولان الأشياء ذاتها ، كما أن التناقض فى وجهتى نظريهما وخاصة حين يتعلق الأمر بالمال متطرفا للغاية ، فنشأت فضوليا متأثرا بكليهما ، وقد بدأت أفكر ولفترات طويلة فيما كان كلاهما يقوله.

كنت أنفق الكثير من وقتى متمعنا سائلاً نفس السؤال ذاته : " لِمَ قال الرجل ما قال ؟ " ، ثم طارحا السؤال نفسه عما قاله أبى الآخر . ومع أنه كان من الأيسر لى كثيرا القول ببساطة : " نعم ، قد أصاب فيما قال ، فأنا أتفق مع هذا " ، أو أن أرفض ببساطة وجهة نظر أحدهما قائلا : " إن الرجل العجوز لا يعرف ما يتكلم عنه " ، إلا إن مرافقتى لأبوين أحببتهما قد دفعنى للتفكير وأن أخلص فى اكتساب طريقتى الخاصة فى التفكير ، وقد أضحت عملية اختيارى لنفسى أكثر قيمة على المدى الطويل مما لو كنت قد قبلت ببساطة إحدى وجهتى النظر أو رفضتها .

إن أحد الأسباب التى تدفع بالأب الثرى لمزيد من الثراء وبالأب الفقير لمزيد من الفقر وبالأب المنتمى للطبقة الوسطى للمزيد من المعاناة مع الديون ، هو أن موضوع المال يبدأ طرحه للتعليم فى المنزل ، وليس فى المدارس . فأغلبنا تلقى معرفته عن المال من أبويه . فما الذى يسع أبا فقيراً أن يخبر به ابنه عن المال ؟ سيقول له " ابق فى المدرسة وادرس بجد " ، ثم قد يتخرج الطفل بدرجات ممتازة لكنه سيتخرج بعقلية ومعرفة مالية ضحلتين ، تلقى مفرداتها فيما كان صغيرا .

إننا لا ندرّس المال فى مدارسنا ، فالمدرسة تركز على المهارات المدرسية والمهنية ، وليس على المهارات المالية . وهذا ما يفسر لماذا قد يعانى المصرفيون والأطباء والمحاسبون الذين نالوا درجات ممتازة فى الدراسة ماليا وطوال حياتهم ، إن ديوننا القومية المتزايدة ترجع بقدر كبير إلى السياسيين رفيعى

التعليم وإلى المسئولين الحكوميين الذين يتخذون القرارات المالية بخلفية ضئيلة أو معدومة عن المال .

وإننى لأتطلع أحيانا إلى الألفية الجديدة وأتساءل ما الذى سيحدث عندما يكون لدينا ملايين من الناس الذين يحتاجون عونا طبيا وماليا ، هل سيصيرون عالة على عائلاتهم أو حكوماتهم ، وما الذى سيحدث عندما تنفد أموال الرعاية الطبية والأمان الاجتماعي ، وكيف النجاة لأمة إن هى ظلت توكل تلقين أبنائها المعرفة بالمال إلى الآباء والذين هم فى طريقهم أو قد صاروا بالفعل إلى الفقر ؟

ولأننى عايشت أبوين ذوى نفوذ ، فإننى تعلمت منهما معاً . فقد كان علىّ التفكير فى نصيحة كل منهما ، وفى خضم ذلك ، اكتسبت بصيرة هائلة بما لأفكار المرء من تأثير ونفوذ على حياته ، فعلى سبيل المثال ، كان من عادات أحد أبوىّ أن يقول : " ليس بوسعى القيام بذلك " ، فيما امتنع أبى الآخر عن استخدام هذه الكلمات حيث كان يصر على أن يقول : " كيف لى القيام بذلك ؟ " ، فكانت مقولة أحدهما بمثابة تصريح عن نفسه ، فيما كانت مقولة الآخر سؤالا . كانت واحدة من هاتين المقولتين تكفيك عناء التفكير فيما تدفعك الأخرى إليه . وكان بوسع أبى الذى سيصير سريعا إلى الثراء تفسير ذلك تلقائيا بأن يقول : إن مقولة " ليس بوسعى القيام بذلك " تدفع عقلك تلقائيا للتوقف عن العمل ، أما بطرحك السؤال : " كيف لى القيام بذلك ؟ " فأنت تدفع عقلك إلى العمل ، ولم يكن يقصد بذلك القول أن بوسع المرء القيام بكل ما يرغب به بل كان متحمسا بشدة لإعمال العقل . والذى هو أقوى حاسب آلى فى العالم ، حيث كان يقول " إن عقلى يزداد قوة فى كل يوم لأننى أدفعه للعمل . وكلما ازداد قوة ، ازداد ما أجنيه من مال " . فقد آمن بشدة أن قول المرء : " ليس بوسعى القيام بذلك" يمثل علامة للكسل العقلى .

وعلى الرغم من أن كلا الأبوين قد عمل بكد ، إلا أننى لاحظت أن أحدهما يُخلد عقله إلى النوم ساعة يفكر فى المال ، فيما كان أحدهما يدفع به إلى العمل . فتمثلت النتيجة طويلة الأجل لهذا فى أن أحد الأبوين قد تنامت قوته المالية ، فيما وهنت عند الآخر . وليس ثمة اختلاف كبير فى هذا عن ذهاب شخص إلى صالة الجمباز ليتدرب بانتظام فى حين يضطجع الآخر أمام التلفاز ، فالتدريب الجسدى الملائم يزيد من فرص بلوغ الصحة البدنية .

والتدريب العقلي يزيد من فرص جني الثروة ، فيما يخفض الكسل من فرص تحقيق أي من الصحة أو الثروة .

لقد كان لأبويّ اتجاهان فكريان مختلفان ، إذ رأى أحدهما أن على الميسورين سداد المزيد من الضرائب لمساعدة أولئك الأقل حظا ، فيما كان الآخر يقول : " تعاقب الضرائب أولئك الذين ينتجون ، وتكافئ أولئك الذين لا ينتجون " .

كانت نصيحة أحدهما : " ادرس بجد لتجد شركة جيدة تعمل بها " ، بينما كانت نصيحة الآخر : " ادرس بجد حتى تجد شركة جيدة فتشتريها " .

كان أحدهما يقول : " أحد أسباب عدم بلوغي الثراء هو أن لدى أطفالاً " ، أما الآخر فكان يقول : " السبب الذى لابد لأجله أن أبلغ الثراء هو أن لدىّ أطفالاً " .

كان أحدهما يشجع على الحديث عن المال والأعمال على مائدة العشاء ، فيما منع الآخر الحديث عن المال ساعة الطعام .

كان أحدهما يقول : " عندما يأتي وقت المال ، حاول اللعب في الجانب الآمن ، ولا تخاطر " ، بينما كان الآخر يقول : " تعلم كيف تدير المخاطر " .

آمن أحدهما بأن " منزلنا هو استثمارنا الأكبر وأصلنا الأضخم " بينما آمن الآخر بأن " منزلي إنما هو التزام ، وإذا كان منزلك هو استثمارك الأكبر ، فأنت واقع في مشكلة " .

لقد سدد كلا الأبوين مستحقاتهما في وقتها ، كل ما هنالك أن أحدهما بادر وسدد مستحقاته مقدما ، فيما سددها الآخر لاحقا .

آمن أحدهما بأن الشركة أو الحكومة سترعاك وترعى حاجاتك ، فُعنى على الدوام بزيادة الراتب ، وخطط التقاعد ، ومنافع الرعاية الطبية ، والإجازات المرضية وأيام العطلة وسائر تلك الزخارف حيث كان متأثرا ببعض أقربائه الذين التحقوا بالجيش ونالوا خطط تقاعد ومستحقات لبقية حياتهما بعد خدمة استمرت لعشرين عاما . ولقد أحب فكرة منافع الرعاية الطبية والمزايا التى يتيحها الجيش لمتقاعديه ، كما أحب نظام التثبيت الذى أتاحته له الجامعة . وبدت له فكرة الحماية التى تقدمها الوظيفة مدى الحياة وكذلك المنافع

الوظيفية أكثر أهمية فى بعض أحيان من الوظيفة ذاتها ، فكان يردد أن : " قد عملت باجتهاد فى الحكومة . وأستحق هذه المنافع " .

أما الأب الآخر ، فآمن بالاعتماد المالى الذاتى الكامل ، وانتقد عقلية " المستحقات " وكيف أوجدت أناساً معوزين وذوى مركز مالى واهن . وكان يشدد على تحقيق الجدارة المالية .

كان أحدهما يكافح ليدخر قلة من الدولارات ، فيما كان الآخر يبنى الاستثمارات بسهولة .

علمنى أحدهما كيف أكتب التماسا مؤثرا يخولنى الحصول على وظيفة ، بينما علمنى الآخر الصياغة الحسنة لخطط المال والأعمال لأخلق وظائف للآخرين .

وكونى محصلة لفكرى أبوين مؤثرين ، أتاح لى ذلك ملاحظة أثر توجهين فكريين مختلفين على حياة صاحبيهما . فعلمت أن الناس حقا يشكلون حياتهم من خلال أفكارهم .

فعلى سبيل المثال ، كان أبى الفقير يقول دوما : " لن أحقق الثراء أبدا " ، وقد أضحت تلك النبوءة حقيقة ، أما والدى الثرى فعلى الطرف الآخر . كان يشير لنفسه على الدوام بكونه ثرياً . كان يقول أشياء مثل : " إننى رجل ثرى ، والأثرياء لا يفعلون هذا " ، وحتى بعدما تعرض لأزمة مالية بكل ما تحمله الكلمة من معنى ، استمر يشير لنفسه كرجل ثرى . وكان يعلق على أزمته قائلا : " هناك فارق بين كون المرء معوزا ، وبين تعرضه لأزمة مالية فالأزمات وقتية ، أما الفقر فأبدى " .

أما أبى الفقير ، فكان يقول : " لا يتملكنى الاهتمام بالمال " ، أو " إن المال ليس شيئا مهماً " ، بينما كان أبى الثرى يقول : " المال قوة " .

وقد لا نستطيع قياس قوة أفكارنا أبدا أو تقدير قوتها ، لكنه أضحى جليا لى كطفل أن أكون واعيا بأفكارى وبالكيفية التى أرمز بها لنفسى فإننا نجذب لأنفسنا ما نفكر فيه ، فلقد لاحظت أن والدى الفقير كان فقيرا ليس بسبب قدر المال الذى كان يجنيه - والذى كان كبيرا - ولكن كان ذلك بسبب أفكاره وسلوكياته . وكفتى صغير عايش أبوين ، أضحيت واعيا تمام الوعى بالحذر من أى الأفكار أعتنقها لنفسى ، وأى الأبوين أنصت إليه ، هل أنصت للثرى منهما أم للفقير ؟

وعلى الرغم من أن كلا الرجلين بالغ مبالغة عظيمة فى احترام التعليم والتعلم ، إلا أنهما اختلفا فيما ارتأياه جديرا بالتعلم ، فقد أرادنى أحدهما أن أدرس بجد وأنال درجات وأحصل على وظيفة لأجنى المال . لقد أراد من الدراسة أن أصير محترفا ، أى أن أصير محاميا أو محاسبا أو أن أدرس لأحصل على الماجيستير ، أما الآخر ، فشجعنى على الدراسة لأصير ثريا ، ولأفهم طبيعة المال ولأتعلم كيف أضعه موضع العمل لصالحى . " إننى لا أعمل من أجل المال ، بل المال هو ما يعمل لأجلى " تلك كلمات كان يرددها على مسامعى مرارًا وتكرارًا .

وفى سن التاسعة ، قررت أن أنصت وأن أتعلم من والدى الثرى ما يقوله عن المال ، وفى سعيى هذا ، اخترت ألا أنصت لوالدى الفقير ، وإن كان هو الحاصل على كل الدرجات الجامعية .

درس من " روبرت فروست "

" روبرت فروست " هو شاعرى المفضل . ورغم أننى أحب العديد من قصائده ، فإن قصيدته الأثيرة منها هى " الدرب المهجور " ، وهى التى اعتدت على الإنصات لها كل يوم تقريبا .

الدرب المهجور

دربان تفرقا فى الغابة الفتية
ولا يمكن أن أطرقهما سويا
وحيدا وقفت هناك أفكر ملياً
وتمعنت بأحدهما ما بلغت عيناىَ
إلى أين أنثنى فى الغابة الفتية

وأخذت الدرب الثانى أخيراً
رأيت أنه أفضل طريق
فعشبه كان نضراً جميلاً
فلم تطأ قدم هذا الطريق
فحينها لا لم أفكر كثيراً
لأسلك درب الزحام العتيق

فكلا الطريقين كان أمامى
وكان علىَّ اتخاذ القرار
طريق طويل كثير الترامى
وآخر سهل كثير المسار
أخذت الذى كنت فيه وحيداً
فلا للتراجع ولا للفرار

تمر السنون وأحكى حكاية
قلبى الذى عاش دوماً جسور
وكيف تغير مسار حياتى
عندما سلكت الدرب المهجور .

روبرت فروست (١٩١٦)

لطالما عدت لقصيدة " روبرت فروست " المرة بعد المرة . ولقد كان قرار اختيارى عدم الإنصات لوالدى الحاصل على التعليم العالى قرارا مؤلما ، لكنه مثّل قرارا شكل ما بقي من حياتي .

ولقد بدأ تعلمى عن المال فور اتخاذى القرار لمن منهما سأنصت ، وتلقيت التعليم عن والدى الثرى طوال فترة ثلاثين عاما حتى بلغت التاسعة والثلاثين ، ثم توقفت فور أن أدركت أننى عرفت واستوعبت ما كان يحاول إقحامه فى جمجمتى السميكة .

يعد المال أحد أشكال القوة ، لكن التعليم المالى هو القوة الأكبر من المال . فالمال يأتى ويذهب ، ولكنك إن كنت تعلمت أشياء عن طبيعة المال ، فلديك السلطان النافذ عليه وبوسعك تحصيل ثروتك . ولن يجدى التفكير الإيجابى للمرء نفعا وحده ، إذ قد ذهب أغلب الناس إلى المدارس ولم يتعلموا أبدا شيئاً عن طبيعة المال ، ولهذا أنفقوا أعمارهم فى العمل لجنيه .

وحيث إننى كنت فى التاسعة حينما خطوت خطواتى الأولى ، كانت دروس والدى الثرى بسيطة . وعندما قيل وفُعل كل ما كان مطلوبا ، كانت هناك ستة دروس وحسب تكررت عبر ثلاثين عاما . ويدور هذا الكتاب حول هذه الدروس الستة ، ولكنها بنفس البساطة التى علمنى إياها أبى . ولم يقصد بهذه الدروس أن تكون إجابات وإنما خطوط إرشادية ستعينك وتعين أطفالك على المضى نحو الثراء بغض النظر عما يحدث فى عالم يزداد تغيرا بشكل متسارع .

الدرس الأول	الأثرياء لا يعملون لجنى المال
الدرس الثانى	لماذا يتم تدريس الثقافة المالية ؟
الدرس الثالث	فكّر فى عملك الخاص
الدرس الرابع	تاريخ الضرائب ونفوذ المؤسسات
الدرس الخامس	الثري يبتكر سبل الحصول على المال
الدرس السادس	ليكن عملك بهدف التعلم لا جمع المال

الفصل الثانى

الدرس الأول

الأثرياء لا يعملون لجنى المال

طرحت على والدى سؤالا : " أبى ، هل يمكنك إخبارى كيف أصبح ثريا ؟ " .

فنحَى والدى الصحيفة المسائية سائلا إياى : " ولِمَ تريد أن تصير ثريا يا بنى ؟ " .

" لأن والدة " جيمى " كانت تقود سيارتهم الكاديلاك الجديدة اليوم ، وقد كانوا ذاهبين إلى منزلهم المقيم على الشاطئ لقضاء عطلة نهاية الأسبوع هناك . وقد اصطحب " جيمى " معه ثلاثة من أصدقائه فيما لم يدعنا أنا و " مايك " . وقد أخبرونا بأننا لسنا مدعوين لأننا طفلان فقيران " .

فسألنى أبى غير مصدق : " أقالوا ذلك ؟ " .

فأجبت بنبرة تنم عن الحزن : " نعم قالوا ذلك " .

فهز والدى رأسه فى صمت ، ودفع بنظارته معيدا إياها لمكانها فوق أنفه ، وعاد لقراءة الصحيفة . وظللت واقفا منتظرا الإجابة .

كان ذلك فى سنة ١٩٦٥ ، وكنت فى التاسعة من عمرى . وبلمسة حظ من لمسات القدر ، ذهبت لذات المدرسة العامة حيث يرسل الميسورون أبناءهم . حيث كانت مدينتنا فى الأساس قائمة على زراعة السكر ، وكان القائمون على الزراعة هم وأصحاب النفوذ الآخرون من أهل البلدة من أطباء ومالكى الأعمال والمصرفيين يرسلون أبناءهم لهذه المدرسة والتى تمتد من الفصل الأول الدراسى وحتى السادس . أما بعد السنة السادسة ، فكانوا يرسلون أبناءهم بصفة عامة

إلى مدارس خاصة . وحيث إن عائلتى كانت تقطن أحد جانبى الطريق ، ذهبت إلى تلك المدرسة ، ولو كنت أقطن فى الجانب الآخر من البلدة لذهبت لمدرسة أخرى يرتادها أطفال من عائلات تتماثل وعائلتى . وبعد السنة السادسة ، كنت وهؤلاء الأطفال سنذهب إلى المدرسة المتوسطة العامة ثم العليا ، إذ لم يكن متاحا لى أو لهم الالتحاق بالمدارس الخاصة .

وأخيرا نحى والدى الصحيفة ، وكان بوسعى القول إنه كان يفكر .

وشرع يقول ببطء : " حسنا يا بنى ، إن كنت ترغب فى الإثراء ، فعليك أن تتعلم كيف تجنى المال " .

وسألت : " فكيف لى أنْ أجنى المال ؟ " .

قال مبتسماً : " حسنا ، استخدم عقلك يا بنى " ، وكان يقصد بهذا هو أن " هذا هو كل ما سأجيبك به " ، أو : " لست أعرف إجابة ، ولذا لا تسبب لى الإحراج " .

شراكة فى طور التكوين

فى الصباح التالى أخبرت صديقى الحميم " مايك " بما قاله والدى . وأفضل ما يمكننى قوله ، هو أننى و " مايك " كنا التلميذين الفقيرين الوحيدين فى هذه المدرسة . لقد شابهنى " مايك " فى أن التحاقه بهذه المدرسة كان لمسة حانية من لمسات القدر ، إذ خصص شخص ما هذه المدرسة لكل من كان يسكن فى المنطقة . فجمعنا مع التلاميذ الميسورين . ولم نكن فقراء حقا ، لكننا شعرنا بهذا إذ كان الأولاد الآخرون يحوزون قفازات جديدة للعبة البيسبول ، ودراجات جديدة ، وكل شيء جديد .

لقد وفر لى والدى وأمى الأساسيات ، كالغذاء ، والمأوى والملابس ، لكن المسألة لم تكن هى ذاك . إذ اعتاد والدى أن يقول : " إذا أردت شيئا ، فعليك العمل لتحصل عليه " ، ولقد أردنا أشياء فيما لم يتوافر الكثير من العمل لأولاد فى التاسعة من عمرهم .

سألنى " مايك " : " فماذا نفعل إذن لجنى المال ؟ " .

فقلت : " لا أدرى ، ولكن ، أترغب فى أن تكون شريكى ؟ " .

وافق " مايك " ، وهكذا فى صبيحة يوم السبت هذا ، أضحى " مايك " شريك العمل الأول . وطفقنا طوال الصباح نختلق أفكارا عن طريقة جنى المال ، وأتى بنا الحديث فى مناسبات عن ذكر " الفتية الهانئين " الذين يتمتعون

بمنزل مثل " جيمى " على الشاطئ ؛ ولقد سبب لنا هذا القليل من الأذى وإن كان هذا الأذى نافعا ، إذ ألهمنا الاستمرار فى التفكير فى وسيلة لجنى المال .
وأخيرا فى ظهيرة هذا اليوم ، التمعت بارقة ضوء فى رأسينا . كانت فكرة استقاها " مايك " من كتاب العلوم الذى قرأه ، وتصافحنا بحماسة ، فلقد أضحت شراكتنا الآن شيئا عمليا .

ولأسابيع عديدة تالية ، ذهبت أنا و " مايك " نجول فى الحى ونقرع الأبواب ونسأل الجيران أن يبقوا على عبوات غسول الفم لأجلنا . فوافق أغلب الكبار وعلى وجوههم نظرة مرتبكة وابتسامة ، ولقد سألنا بعضهم : ماذا تفعلان ، وهو مارددنا عليه بقولنا : " ليس بوسعنا البوح لك ، إنه سر من أسرار العمل " .

لقد ازداد الضغط النفسى على والدتى بمرور الأسابيع ، إذ انتقينا موقعا بجوار الغسالة الخاصة بها لتخزين المواد الخام الخاصة بنا . وفى صندوق من الورق البنى المقوى ، والذى احتوى ذات مرة على عبوات الكاتشاب ، أخذ مخزوننا من عبوات غسول الفم الفارغة فى التنامى .

وأخيرا وطئت قدم أمى هذا المكان ، إذ استبانت صورة عبوات غسول الفم المتراكمة فى فوضى ، وسألتنا : " ماذا تفعلان أيها الولدان ، ولا أبغى سماعكما تقولان ثانية إنها أسرار عمل . عليكما أن تفعلا شيئا إزاء هذه الفوضى وإلا فسألقى بها خارجا " .

توسلت أنا و " مايك " ، لأمى مفسرين بأنه سريعا ما ستتوافر عندنا الكميات الكافية وعندها سنشرع فى الإنتاج . وقد أعلمناها بأننا فى انتظار زوجين من جيراننا لينتهيا من استخدام عبوة غسول الفم الخاصة بهما مما يخولنا استعمالها ، فأمهلتنا أمى مهلة أسبوعا .

ولقد اقترب موعد بدء الإنتاج ، وتزايدت الضغوط علينا . وتعرضت شراكتى الأولى بالفعل للتهديد بإشعار طرد من المكان الذى اخترناه كمستودع من قبل أمى . فصارت مهمة " مايك " إعلام الجيران بسرعة استهلاك عبوات الغسول لديهم ، مخبرا إياهم بأن طبيب الأسنان يريد منهم زيادة معدل تنظيفهم لأسنانهم ، وشرعت أنا فى تجميع خط الإنتاج .

وذات يوم اصطحب والدى صديقه لكى يريه ولدين فى التاسعة من عمرهما وهما يقيمان خط إنتاج على مدرج السيارات ويعملان على قدم وساق . كان هناك مسحوق أبيض متناثر فى كل مكان . كما كانت هناك عبوات ألبان

صغيرة الحجم فوق الطاولة الطويلة أتينا بها من المدرسة ، وطاولة شواء خاصة بعائلتنا يتلظى فوقها فحم متوهج بحرارة شديدة .

ولقد خطا والدى بحذر واضطر لصف السيارة أدنى مدرج السيارات . وفيما اقترب هو وصديقه ، نظرا إلى قدر حديدية تعتلى قطع الفحم ، بينما تأخذ عبوات غسول الأسنان الفارغة فى الذوبان . فى تلك الأيام لم يكن غسول الفم يعبأ فى عبوات بلاستيكية ، بل كانت تلك العبوات تصنع من مادة معدنية وهى الرصاص . وفور احتراق الرسم الذى يغطى تلك العبوات ، كنا نلقى بالعبوات فى القدر الحديدية لتذوب حتى تضحى سائلا ، وباستخدام مقبض القدر الحديدية ، كنا نصب الرصاص المذاب من فتحة صغيرة فى أعلى علب اللبن الكرتونية .

كانت علب اللبن الكارتونية مليئة بالصمغ الصائد للحشرات . أما المسحوق الأبيض المتناثر فى كل مكان فكان عبارة عن الصمغ اللاصق قبل مزجه بالماء . وفى خضم عجلتى ، اصطدمت بحقيبة المسحوق الأبيض اللاصق فثقبتها . فبدت المنطقة بأكملها كما لو ضربتها عاصفة ثلجية ، ولقد كانت العبوات الكارتونية هى القالب الخارجى لقوالب اللاصق الحشرى .

شاهدنا أبى وصديقه ونحن نصب الرصاص المذاب بعناية عبر الفتحة الصغيرة بأعلى مكعب اللاصق الحشرى .

فقال والدى : " احذر " .

فأومأت دون تحريك رأسى لأنظر إليه .

وأخيرا ، وفور انتهاء عملية الصب ، وضعت القدر المعدنية على الأرض ، وتبسمت فى وجه أبى .

فسألنا وعلى وجهه ابتسامة حذرة : " ما الذى تفعلانه أيها الولدان ؟ " .

فقلت : " إننا نقوم بما أخبرتنى به ، إننا سائران إلى الثراء " .

ابتسم " مايك " ابتسامة عريضة قائلا : " نعم ، فنحن شريكان " وهو يهز رأسه .

وسألنى أبى : " وما الذى فى قوالب المسحوق اللاصق تلك ؟ " .

فقلت له : " انظر ، ينبغى أن تكون تلك خلطة متقنة " .

وبمطرقة صغيرة ، طرقت برفق العلامة التى قسمت المكعب عند منتصفه ، وبحذر قمت بسحب النصف الأعلى من القالب اللاصق فيما سال معدن النيكل خارجا .

قال أبى : " يا إلهى ، إنك تخرج النيكل من معدن الرصاص " .

فأجاب " مايك " قائلا : " هذا صواب ، فنحن نقوم بما قلت لنا أن نقوم به ، ونحن نجنى المال " .

التفت صديق والدى وانفجر ضاحكا ، وتبسم والدى وهز رأسه . فبجوار موقد وصندوق ملىء بعبوات غسول الفم الفارغة ، وقف ولدان صغيران وقد غطاهما غبار أبيض ، وتعلو وجهيهما ابتسامة عريضة .

فطلب منا وضع كل شيء جانبا و جلس معنا فى واجهة المنزل . وأوضح مبتسماً أن الأمر قد يكون غير قانونى .

وانهارت أحلامنا ، وسأل " مايك " بصوت مرتعش : " أتعنى أننا لا نستطيع القيام بمثل هذا العمل ثانية ؟

فقال صديق والدى : " دعهما يعملا ، فقد يظهران موهبة " .

وحملق إليه والدى غاضباً .

ثم قال والدى بدماثة : " نعم هذا الأمر غير قانونى ، لكنكما أيها الولدان قد أظهرتما موهبة عظيمة وفكراً أصيلاً ، امضيا قدما ، وأنا جد فخور بكما " .

جلسنا أنا و " مايك " صامتين محبطين لما يقرب من العشرين دقيقة قبل أن نشرع فى تنظيف الفوضى التى خلفناها . لقد انتهى مشروعنا يوم أن بدأ . وفيما أخذت أزيل المسحوق المتناثر ، نظرت لـ " مايك " وقلت : " أحسب أن " جيمى " وأقرانه صائبون ، فنحن فقيران " .

كان أبى بسبيله للمغادرة لحظة تلفظت بهذا . فقال : " أيها الولدان ، ستصيران فقيرين فقط إن استسلمتما . فالشيء الأهم أنكما قمتما بشيء ، فأغلب الناس لا يفعلون سوى الحديث والحلم بالثراء . ولكنكما قمتما بشيء ، وإننى لأفخر بكما معاً . وسوف أقولها مجددا . ... امضيا قدما ولا تتوقفا " .

قبعت أنا و " مايك " هناك فى صمت ، كانت كلمات طيبة ، لكننا مازلنا لا ندرى ماذا نفعل .

فسألته : " أبى ، لماذا لم تصبح ثرياً حتى الآن ؟ " .

فأجابنى : ذاك لأننى اخترت أن أسلك مجال التدريس ، والمعلمون لا يفكرون حقيقةً فى الثراء . إذ نحب التدريس وحسب. وأتمنى لو كنت أستطيع تقديم العون لك ، ولكننى لا أدرى كيفية جنى المال " .

فاستدرت أنا و " مايك " وأكملنا تنظيف المكان .

ولكن أبى استدرك قائلاً : " بل أنا أعلم ، فإن رغبتما أيها الولدان فى جنى المال فلا تسألانى . بل تحدث إلى أبيك يا " مايك " " .

فتساءل " مايك " وعلى وجهه أمارات الدهشة : " أبى أنا ؟ " .

فقال والدى وعلى وجهه ابتسامة : " نعم ، أبوك . فأنا وأبوك لدينا نفس المستشار المصرفى ، لكنه يتحدث بحماسة بالغة عن أبيك . فلقد أخبرنى مرات عدة عن تألق والدك إذا تعلق الأمر بجنى المال " .

فسأله " مايك " ثانية مستنكرا : والدى أنا ؟ فلِمَ لم نمتلك إذن سيارة جميلة ولا منزلا جميلا كأصدقاء دراستى الميسورين ؟ "

فأجابه والدى : لا السيارة الجميلة ولا المنزل الجميل يعنيان بالضرورة كونك ثريا ، أو أنك تجيد كسب المال ، فوالد " جيمى " يعمل لصالح شركة السكر ، ولا يختلف فى كثير عنى ، إذ يعمل فى شركة ، فيما أعمل أنا بالحكومة . ولقد اشترت له الشركة السيارة ، لكن شركة السكر تواجه حاليا مشاكل مالية ، وسرعان ما قد يواجه والد " جيمى " مشاكل عديدة . أما والدك يا " مايك " ، فهو مختلف . إذ يبدو كمن يشيد مملكة ، وإننى لأتوقع أن يصير رجلا غاية فى الثراء فى غضون سنوات قلائل " .

بهذا استعدنا أنا و" مايك " حماستنا ثانية . وبعزم جديد ، شرعنا فى تنظيف الفوضى التى سببها عملنا الأول والذى قضى نحبه . وفيما كنا نقوم بالتنظيف ، وضعنا خططا عن كيفية ومتى نتحدث مع والد " مايك " . وكانت المشكلة هى أن والد " مايك " يعمل لساعات طويلة . ولا يعود إلى منزله إلا متأخرا فى أغلب الأحيان . فوالده يمتلك مستودعا خاصا ، وشركة إنشاءات ، وسلسلة من المتاجر وثلاثة مطاعم . وكانت المطاعم هى ما يبقيه خارجا لوقت متأخر .

أدرك " مايك " الحافلة بعد انتهائنا من عملية التنظيف . وكان فى طريقه لوالده أثناء عودته تلك الليلة للمنزل ، ليسأله كى يعلمنا سبل تحقيق الثراء . وقد وعدنى " مايك " بالاتصال فور حديثه لوالده ، حتى وإن جرى ذلك فى وقت متأخر .

دق جرس الهاتف فى الثامنة والنصف .

وأجبت قائلا : " حسنا ، السبت المقبل ، ووضعت سماعة الهاتف ، لقد وافق والد " مايك " على لقائى و " مايك " .

وفى السابعة والنصف من صباح السبت ، أدركت الحافلة المتوجهة للشطر الفقير من البلدة .

وتبدأ الدروس :

" سأدفع لك عشرة سنتات مقابل الساعة " ،

وقد كان مبلغ العشرة سنتات قليلاً ، حتى بمقاييس عام ١٩٥٦

التقيت أنا و " مايك " مع والده هذا الصباح فى الثامنة . وكان مشغولا بالفعل ومنهمكا في العمل منذ ساعة . إذ كان ملاحظ الإنشاءات مغادرا لتوه فى سيارته البيك آب فيما كنت أدلف لمنزله البسيط الصغير المرتب . قابلنى " مايك " عند الباب قائلا وهو يفتح لى : " إن أبى يتحدث فى الهاتف . وقال لى أن ننتظر فى الشرفة الخلفية " .

وسرت فوق الأرضية الخشبية بينما عبرت مدخل البيت العتيق . كانت هناك حصيرة رخيصة تلى الباب ، وكانت الحصيرة هناك لتخفى سنوات خطت خلالها أقدام لا تحصى فوق هذه الأرضية ، وعلى الرغم من أنها كانت نظيفة ، إلا أنها كانت فى حاجة للتغيير .

ولقد اعترانى الخوف من الأماكن الضيقة ساعة دلفت إلى غرفة المعيشة الضيقة ، والتى ازدحمت بالأثاث القديم البالى ، والذى كان يصلح للذهاب إلى مكان جمع التحف القديمة . وجلست على أريكة كان يجلس عليها سيدتان أصغر قليلا من والدتى سنا . وبقبالة المرأتين . جلس رجل فى ثياب عامل مكونة من بنطال فضفاض ، وقميص كاكى عليه أثر من الكواء ، كما كان هناك كراسات مصقولة للواجبات المنزلية ، ولقد بدا الرجل أكبر من والدى بعشر سنوات ، فى سن الخامسة والأربعين بحسب ما رأيت ، وابتسموا جميعا عندما مررت بهم أنا و " مايك " متوجهين صوب المطبخ . والذى يؤدى إلى الشرفة المطلة على الباحة الخلفية . وتبسمت خَجِلا .

وسألت " مايك " : " مَنْ أولئك الناس ؟ " .

فأجابنى : " آه ، إنهم يعملون عند أبى . فالرجل المسن يدير مستودعاته ، والسيدتان هما مديرتا المطاعم . وقد رأيت ملاحظ الإنشاءات ، والذى يعمل فى مشروع خاص بالطرق على بعد خمسين ميلا من هنا . أما مشرفه الآخر ، والذى يشيد سلسلة من المنازل ، فقد غادر المكان بالفعل قبل وصولك إلى هنا .

فسألته : " وهل يأتون طوال الوقت ؟ " .

أجاب " مايك " متبسما فيما سحب مقعدا ليجلس بجوارى : " ليس على الدوام ، ولكنهم يأتون كثيرا " .

ثم قال " مايك " : " لقد طلبت منه أن يعلمنا كيف نكسب المال " .

فسألته فى فضول حذر : " آه ، وما كان جوابه على ذلك ؟ "

فقال " مايك " : " بادئ ذى بدء ، بدت على وجهه نظرة مضحكة ، ثم قال إنه سيعرض علينا عرضا " .

قلت فيما دفعت بمقعدى تجاه الحائط : " أرى ذلك " ، ثم جلست على الساقين الخلفيتين للمقعد ، وفعل " مايك " الشىء نفسه .

وسألت " مايك " : " وهل تدرى ما هو هذا العرض ؟ " .

فأجابنى : " لا ، ولكنك ستعرف سريعا ".

وفجأة خطا والد " مايك " إلى الشرفة عبر الباب المترنح . فقفزنا أنا و " مايك " على ساقينا ، ولم يكن ذلك من قبيل قلة تأدب ، ولكننا فزعنا من دخوله هكذا .

فسألنا وهو يجذب مقعدا ليجالسنا : " أمستعدان أيها الولدان ؟ " .

أومأنا برأسينا فيما نجذب مقعدينا بعيدا عن الحائط لنجلس قبالته .

كان رجلا ضخما ، يقارب طوله الأقدام الست ، ووزنه يقارب المائتى رطل . ولقد كان أبى طويلا ، وبنفس الوزن تقريبا ، وأكبر من والد " مايك " بخمسة أعوام . بدا هو ووالدى شبيهين ، وإن اختلفا فى العرق . ولكن ربما يتماثلان حيوية .

سألنى : " يقول " مايك " إنك ترغب فى كسب المال ؟ أهذا صحيح يا "روبرت " ؟ " .

فأومأت برأسى سريعا وإن خالجتنى الرهبة ، فلقد فاضت كلماته وابتسامته بتأثير غامر .

فتابع : " حسنا ، إليكما عرضى . سوف أقوم بتعليمكما ، ولكننى لن أقوم بذلك على غرار الفصول التعليمية . ستعملان عندى ، وأنا أعلمكما ، فإن لم تعملا لدىّ فلن أعلمكما . فباستطاعتى تعليمكما بصورة أسرع وأنتما تعملان فحينها لن أضيع وقتى ، ولكن وقتى سوف يضيع إن أردتما أن تجلسا وتصغيان كما تفعلان فى المدرسة . هاك عرضى ، فاقبلاه أو ارفضاه ".

فسألته : " حسنا ، بدايةً ، هل لى أن أسأل سؤالاً ؟ " .

فأجاب : " لا ، إما أن تقبل أو ترفض . فلدى الكثير من العمل الذى لن يسعنى إهدار الوقت لإنجازه . فإن لم يكن بوسعك حزم رأيك ، فلن تتعلم أبدا وبأى حال كسب المال . الفرص تتاح ثم تذهب ، وقدرتك على تحين متى تتخذ قراراً سريعاً ، لهى مهارة بالغة الأهمية . فقد سنحت لك فرصة بحثت عنها ، وها قد استهلت الدراسة ، ولك أن تختار فى غضون عشر ثوانٍ . قال ذلك بابتسامة بسيطة " .

فقلت : " أقبل " .

وقال " مايك " : " أقبل " .

فقال والد " مايك " : " هذا شيء جيد . ستكون السيدة " مارتين " جاهزة خلال عشر دقائق . فبعد أن أنتهى معها ، ترافقانها إلى مكان العمل ، ومن ثم يمكنكما الشروع فى العمل . سأدفع لكما عشرة سنتات عن الساعة ، وستعملان لثلاث ساعات كل يوم سبت " .

فقلت : " ولكنى سأذهب لمشاهدة مباراة كرة للسيدات اليوم .. ! " .

خفت صوت والد " مايك " وتحول لنبرة قاسية قائلا : " إما أن تقبل بالعرض أو ترفضه " .

فأجبته قائلا : " سأقبله ، وسأفضل العمل والتعلم على اللعب " .

ثلاثون سنتا لاحقا

عند التاسعة صباحا ، وفى صباح أحد أيام السبت الجميلة المشرقة ، كنت و " مايكل " نعمل تحت إمرة السيدة " مارتين " ، وكانت السيدة " مارتين " طيبة وصبورة ، ولطالما قالت إنى و " مايك " نذكرها بابنيها اللذين كبرا وارتحلا . ولكن على الرغم من طيبتها ، آمنت بالعمل الشاق وأبقتنا عاملين . كانت مديرة مهام ، وقد أنفقت ثلاث ساعات لتنزل بضائع معلبة عن الأرفف ، ثم لتمسح كل منها بمنفضة الغبار لتزيله عنها ، ومن ثم صفها ثانية بعد تنظيفها ، كان عملا شديد الملل .

كان والد " مايك " ، وهو الذى أُطلق عليه أبى " الثرى " ، مالكا لتسعة من هذه المتاجر " سيريتى " وإلى جوار هذه المتاجر أماكن شاسعة لصف السيارات ، كانت فى الجيرة قلة من متاجر البقالة ، يشترى منها الناس حاجاتهم كالألبان ، والخبز ، والزبد ، والسجائر ، ولقد تمثلت المشكلة فى أن متاجر هاواى كانت تظل مفتوحة هكذا قبل استقدام مكيفات الهواء ، ولم يكن

يسع تلك المتاجر إغلاق أبوابها بسبب حرارة الجو . فعلى جانبى المتجر ، كان على الأبواب أن تبقى مشرّعة على الطريق وعلى أماكن صف السيارات . وفى كل مرة كانت تمر إحدى السيارات أو تصطف ، كان الغبار يثور ليستقر داخل المتجر .

وهكذا كانت لنا وظيفة بقيت ما عدم الناس مكيفات الهواء .

ولأسابيع ثلاثة ، عملت أنا و " مايك " مع السيدة " مارتين " ، وأدينا سويعاتنا الثلاث . وبحلول الظهر ، كان عملنا ينقضى ، وكانت تلقى بثلاثين سنتا فى أيدينا . ولم تكن الثلاثون سنتا تثير بالغ حماسة حتى فى سن التاسعة وبمقياس أواسط الخمسينات ، فقد كان ثمن الكتب الهزلية عشرة سنتات . وهكذا كنت أنفق مالى على الكتب الهزلية فى العادة ثم أعود لمنزلى .

وعندما أتى يوم الأربعاء من الأسبوع الرابع ، كنت قد قاربت على ترك العمل . فلقد وافقت عليه لا لشىء إلا لأتعلم سبيل جنى المال من والد " مايك " ، لكننى صرت الآن عبدا يعمل لقاء عشرة سنتات فى الساعة ، وفوق هذا لم أكن قابلت والد " مايك " منذ السبت الأول .

وخلال وقت الغداء قلت لـ " مايك " : " سأترك العمل " . كان غذاء هذه المدرسة التى ارتادها فظيعا ، كما كانت المدرسة مملة ، ولم أعد أنتفع بيوم السبت ، كل ما كان يعود على هو تلك الثلاثون سنتا .

عندها ابتسم " مايك " .

فسألته بغضب وإحباط : " ما الذى تضحك عليه ؟ " .

فأجاب : " قال أبى إن هذا سيحدث ، وإنك ستقابله عندما تقرر ترك العمل " .

فقلت ساخطا : " ماذا تقول ؟ أكان ينتظر أن يبلغ بى الأمر هذا المبلغ ؟ " .

قال " مايك " : " نوعا ما . فوالدى ليس كسائر الناس ، وأسلوبه فى التوجيه يختلف عن أسلوب والدك . فوالدتك ووالدك يحاضران كثيرا ، أما والدى فهادئ وقليل الكلام . عليك أن تنتظر إلى يوم السبت المقبل وحسب ، وسأخبره بأنك مستعد للقائه " .

قلت : " أتعنى أنه قد أوقع بى ؟ " .

فقال : " لا ، ليس بهذا المعنى ، ولكن ربما ، وسوف يفسر لك والدى الأمر يوم السبت " .

الانتظار حتى يوم السبت

كنت مستعدا لمواجهته أتم الاستعداد . وحتى والدى الحقيقى كان غاضبا منه ، فقط ظن والدى الحقيقى ، وهو الذى أسميه أبى الفقير - أن أبى الثرى ينتهك قانون عمالة الأطفال ولابد أن يجرى التحقيق معه .

قال لى أبى الفقير أن أطالب بما أستحقه ، وهو ما لا يقل عن خمسة وعشرين سنتا فى الساعة . وقال لى إننى إن لم أحصل على علاوة ، فيجب أن أترك العمل سريعا .

وقد قال لى بوقار : " لست فى حاجة لتلك الوظيفة الملعونة بأى حال " .

وعند الثامنة من صباح السبت ، كنت أدلف خلال نفس الباب المتهاوى بمنزل " مايك " .

وعندما دلفت ، قال لى والد " مايك " : " اجلس وانتظر " ثم التفت واختفى داخل مكتبه المجاور لحجرة النوم .

جلت ببصرى فى الحجرة ولم أر " مايك " حولنا ، شعرت بالارتباك ، وجلست بحذر مجاورا لنفس المرأتين اللتين كانتا هناك منذ أربعة أسابيع . وقد ابتسمتا وأفسحتا لى مجالا للجلوس بجوارهما .

ومرت خمس وأربعون دقيقة كنت أحتقن غضباً خلالها . فقد التقت به المرأتان وغادرتا منذ ثلاثين دقيقة ، ثم بقى هناك رجل مسن لعشرين دقيقة انصرف بعدها هو الآخر .

كان المنزل خاويا ، فيما جلست أنا فى غرفة المعيشة المتهالكة المظلمة فى يوم مشرق وجميل من أيام هاواى ، منتظرا الحديث إلى رجل شحيح يستغل الأطفال ، وكان بوسعى سماعه يذرع حجرة المكتب جيئة وذهاباً ، متحدثا عبر الهاتف متجاهلا إياى . كنت حينها مستعدا للانصراف ، لكننى لسبب ما بقيت .

وأخيرا ، وبعد خمس عشرة دقيقة ، عند التاسعة تماما ، خرج أبى الثرى من مكتبه ولم يقل شيئا ، وأشار بيده إلىّ أن آتى .. لمكتبه الرث .

فقال وهو يتمدد فوق كرسيه الدوار : " فهمت أنك إما ترغب فى علاوة أو أنك ستترك العمل " .

فقلت وقد قاربت على البكاء : " حسنا ، إنك لا تفى بعهدك إلى النهاية " ، فقد كان من المخيف حقا لصبى فى التاسعة من عمره أن يواجه أمراً بمثل هذا السوء .

قلت : " لقد قلت لى إنك ستعلمنى إن عملت عندك ، وقد عملت عندك ، واجتهدت فى عملى ، وتركت لعبة البيسبول التى كنت أمارسها لأعمل عندك ، لكنك لا تفى بوعدك . فلم تعلمنى أى شيء ، إنما أنت محتال كما يظن فيك كل أهل البلدة . أنت جشع ، إذ تضن لنفسك بكل المال ولا ترعى موظفيك . لقد تركتنى أنتظرك ولم تظهر لى أى احترام ، فيما لست سوى ولد صغير ، وأستحق معاملة أفضل " .

تراجع أبى الثرى بكرسيه الدوار واضعا يده تحت ذقنه ، ومحدقا إلىّ بصورة ما حيث بدا كما لو كان يدرسنى .

قال : " لست سيئا ، ففى أقل من شهر ، بدوت كأغلب موظفىّ " .

وإذ لم أفهم ماكان يقول سألته : " ماذا ؟ " ، وتابعت وأنا أحس بالظلم : " ظننت أنك ستفى بوعدك وتعلمنى ، لكنك تبغى بدلا من ذلك أن تعذبنى ، وهذه قسوة ، بالله عليك هذه قسوة " .

فقال بهدوء : " بل إننى أعلمك " .

فرددت غاضباً : " فما الذى علمتنيه ؟ لاشيء ، بل حتى أنك لم تتكلم معى منذ أن وافقت على العمل لقاء الفتات . إننى أتقاضى عشرة سنتات مقابل الساعة . يا الله ، إن علىّ أن أبلغ الحكومة عنك . إن لدينا قوانين ضد عمالة الأطفال ، وأنت تعلم هذا . كما يعمل والدى بالحكومة وأنت تعلم هذا " .

قال أبى الثرى : " الآن تبدو كأغلب الذين عملوا معى ، أولئك الناس الذين إما قمت بطردهم أو أنهم تركوا العمل " .

فسألته بشجاعة بالنسبة لطفل صغير : " فماذا لديك لترد به علىّ ؟ ، لقد كذبت علىّ . فلقد عملت عندك بينما لم تنجز ماوعدتنيه ، فأنت لم تعلمنى أى شيء " .

سألنى أبى الثرى بهدوء : " كيف لك أن تعرف أنى لم أعلمك شيئا ؟ " .

فقلت باستياء : " أنت لم تتحدث وإياى أبدا ، فلقد عملت لثلاثة أسابيع ، ولم تعلمنى شيئا " .

فسألنى : " وهل يعنى التعليم الحديث أو المحاضرة ؟ " .

فرددت : " فى الواقع ، نعم " .

فقال متبسمًا : " تلك هى الطريقة التى يعلمونك بها فى المدرسة ، لكنها ليست الطريقة التى تعلمك بها الحياة ، وأقول لك إن الحياة هى خير معلم . ففى أغلب الوقت لا تتحدث الحياة وإياك ، لكنها تدفع بك فى طريقك . وكل

دفعة إنما هي بمثابة قول الحياة لك : " استيقظ ، هناك شيء أبغى تعليمك إياه " .

فسألت نفسي : " ما الذى يتكلم عنه هذا الرجل ؟ الآن أعرف أنه يجب عليّ ترك وظيفتي ، إذ كنت أحادث رجلا ينبغي أن ترسف يداه في القيود " .

قال متابعا : " إنك إن تعلمت دروس الحياة ، فستحسن الصنع ، أما إن لم تتعلمها ، فستستمر الحياة في تسييرك . والناس على قسمين : قسم يترك الحياة تسيّره وحسب ، وقسم يغضب ثم يدافعها ، لكنهم بهذا يدافعون رئيسا أو وظيفة أو زوجة أو زوجا ، فليسوا عارفين بأن الحياة هي التي تدفعهم " .

ولم أعرف ما الذى يتكلم عنه .

قال : " إن الحياة تدفعنا جميعا ، فيستسلم البعض منا ، فيما يقاتل الآخرون ، هناك قلة من الناس تعي الدرس وتتابع ، فتراهم يرحبون بدفع الحياة لهم . فبالنسبة لهؤلاء القلة ، يعنى ذلك أنهم في حاجة لتعلم شيء وأنهم يرغبون في ذلك . فيتعلمون ثم يتابعون ، فأغلب الناس يستسلمون ، وقلة مثلك يقاتلون " .

وقف أبي الثرى وأغلق النافذة الخشبية المتهالكة ، والتي كانت في حاجة لإصلاح . ثم قال لي : " إن وعيت هذا الدرس ، فسوف تصير شابا حكيما سعيدا ثريا ، أما إن لم تعه ، فسوف تنفق حياتك تصب اللوم على وظيفة وعلى عائد متدن أو على رئيسك . وسوف تحيا الحياة آملا في تلك الضربة الكبيرة ، والتي ستحل جميع مشاكلك المالية " .

رمقني أبي الثرى ليرى ما إذا كنت لا أزال أصغي . والتقت عيناه بعينيّ ، وحدق كلانا إلى الآخر ، وجرى بيننا الكثير من الحديث من خلال النظرات . أخيرا أشحت بعيدا فور أن وعيت رسالته الأخيرة ، فلقد عرفت أنه كان مصيبا ، كنت ألومه ، وكنت أطالبه بتعليمي ، أي أنني كنت أقاتل .

تابع أبي الثرى قائلا : " إن كنت من نوع الناس الذى يفتقر إلى الشجاعة ، فسوف تستسلم في كل مرة تدافعك الحياة فيها ، وكذلك ستنفق حياتك تلعب في الجانب الآمن ، فاعلا للصواب ، مدخرا نفسك لحدث ما لن يقع أبدا ، وهكذا ستقضي نحبك رجلا مسنا ضجرا ، وسيكون لك أصدقاء كثيرون يحبونك بحق إذا كنت رجلا لطيفا مجتهدا في عمله ، فقد ترى أنك

تنفق حياتك لاعبا في الجانب الآمن ، لكن الحقيقة هي أنك تترك الحياة تدافعك . لقد كنت ترتعد من خوض المخاطرة ، وكنت ترغب حقا في الفوز ، لكن خوفك من الخسران فاق حماستك للنجاح . وفي صميمك ستعلم ، وأنت وحدك ستعلم ، أنك لم تسع للنجاح ، ..... بل اخترت اللعب في الجانب الآمن " .

وتلاقت أعيننا ثانيةً لعشر ثوان ، ونظر كلانا للآخر ، ولم أشح بعيدا إلا بعد أن وصلت الرسالة .

وطرحت عليه السؤال : " ألم تكن تدفعني طوال الوقت ؟ " .

قال متبسما : " قد يظن بعض الناس هذا ، لكنني أردتك أن تتذوق طعم الحياة وحسب " .

فسألته وأنا مازلت بعد أشعر بالغضب وإن اعترانى الآن فضول وكنت قد صرت جاهزاً لتلقى الدروس : " وما طعم الحياة ؟ " .

قال : " أنتما أيها الولدان أول من طلب منى تعليمهما كيفية جنى المال ، إذ يعمل تحت إمرتى مائة وخمسون مرؤوسا ، ولم يطلب منى أحدهم أن ألقنه ما أعرف عن المال ، بل يطلبون منى وظيفة وأجرًا ، لكنهم لم يطلبوا منى قط أن أعلمهم شيئا عن المال . وهكذا سينفق أغلبهم أفضل سنى حياتهم يعملون لجنى المال ، لكنهم لا يفهمون حقا ما الذى يعملون لتحصيله " .

جلست هناك منصتا لما يقول .

تابع قائلا : " وعندما أخبرنى " مايك " برغبتك فى تعلم كيفية جنى المال ، قررت صياغة دراسة تكون قريبة من الحياة الحقيقية . فلقد كان بوسعى الثرثرة حتى يزرق وجهى ، ولكنك ما كنت لتسمع حرفا . ولذا قررت أن أدع الحياة تدافعك قليلا حتى يسعك الإنصات لى . ولهذا أديت إليك عشرة سنتات مقابل الساعة " .

فسألته : " فماذا كان الدرس الذى تعلمته من العمل لقاء عشرة سنتات وحسب في الساعة ؟ ، أهذا لأنك شحيح وتستغل عامليك ؟ " .

أرجع أبى الثرى ظهره إلى الوراء وانفجر ضاحكا من قلبه ، وأخيرا وبعد أن انتهت نوبة الضحك قال : " ينبغى عليك أن تغير نظرتك . توقف عن إلقاء اللوم علىّ ، وعن أن تظن أننى مشكلتك . فإن اعتقدت أننى المشكلة ، فعليك إذن أن تغيرنى . أما إن أدركت أنك أنت المشكلة ، فعساك إذن أن تغير من نفسك ، وتتعلم شيئا وتزداد حكمة . إن أغلب الناس يبغون من كل من فى

الأرض أن يتغيروا إلا أنفسهم ، ودعنى أخبرك ، إنه من الأيسر لك أن تغير من نفسك عن أن تغير أحدا " .

فقلت : " إننى لا أفهم " .

فقال وقد بدأ يفقد صبره : " إياك أن تلومنى على مشاكلك " .

فقلت : " لكنك لا تدفع لى سوى عشرة سنتات " .

فسألنى متبسماً : " فماذا تتعلم ؟ " .

فقلت وعلى شفتى ابتسامة ماكرة : " إنك شحيح " .

فقال : " ترى ، إنك تظن أننى أنا المشكلة " .

فقلت : " لكنك أنت المشكلة " .

فقال : " حسناً ، واصل التفكير هكذا ، ولن تتعلم شيئا . واصل التفكير على أنني أنا المشكلة ، وأرنى أى الخيارات ستتاح لك ؟ " .

فقلت : " حسناً ، إن لم تعطنى المزيد أو تظهر لى المزيد من الاحترام وتعلمنى ، فسوف أترك العمل " .

قال أبى الثرى : " وحسناً تفعل ، وهذا بالضبط ما يفعله أغلب الناس . إنهم يرحلون ليبحثوا عن وظيفة أخرى ، وعن فرصة أفضل ، وعن مقابل أعلى ، ظانين أن تلك الوظيفة الجديدة أو المقابل الأعلى سيحل المشكلة ، لكن ذلك لا يحل المشكلة فى أغلب الحالات " .

فسألته : " فما الذى سيحل المشكلة إذن ؟ أيرضون بتلك السنتات العشرة الهزيلة لقاء الساعة ويبتسمون ؟ ".

فابتسم قائلا : " هذا ما يفعله الآخرون ، يتقبلون فقط المقابل عالمين أنهم هم وعائلاتهم سيكافحون من أجل المال . لكن ذلك هو كل ما يفعلونه منتظرين العلاوة ، ظانين أن المزيد من المال سيحل المشكلة . إن أغلب الناس يقبلون الأمر وحسب ، فيما يلجأ الآخرون لوظيفة إضافية ليعملوا فيها بكد أكبر ، لكنهم يقبلون فيها ثانية بمقابل صغير " .

جلست أحدق إلى الأرضية ، وشرعت فى فهم الدرس الذى كان أبى الثرى يلقننى إياه . كنت أستشعر طعم الحياة ، وأخيرا رفعت نظرى وكررت السؤال : " فما الذى سيحل المشكلة إذن ؟ " .

" هذا " ، قالها وهو يربت برفق على رأسى متابعا : " هذا الشىء الذى بين أذنيك " .

كانت تلك هى اللحظة التى يقاسمنى فيها أبى الثرى فكرته المحورية ، والتى ميزته عن موظفيه وعن أبى الفقير ، وقادته فى نهاية الأمر لأن يكون أحد أثرى رجال هاواى ، فيما ظل أبى صاحب التعليم العالى الفقير ، فى شقائه وراء المال طوال حياته . كانت فكرة واحدة هى التى صنعت الفارق على مدار حياة كليهما .

لطالما أعاد أبى الثرى ترديد هذه الفكرة ، والتى أسميتها الدرس الأول :

" تعمل الطبقتان الفقيرة والمتوسطة حتى تجنيا المال ، أما الطبقة الثرية ، فتدع المال يعمل فى خدمتهم "

فى صباح هذا السبت المشرق ، كنت أتعلم فكرة تامة الاختلاف عما كنت أتعلمه من والدى الفقير . وفى عمر التاسعة ، صرت واعيا أن كلا الأبوين أراد لى التعلم ، وكلا الوالدين أراد منى أن أدرس ... لكن كليهما قصد منى تعلم شىء مختلف .

لقد نصحنى أبى صاحب التعليم العالى بأن أقتفى خطواته ، فقال لى : " بنى ، أريدك أن تدرس بجد ، وأن تحصل على درجات كبيرة ، حتى تحصل على وظيفة آمنة مستقرة فى شركة كبيرة . وتيقن من أنها تقدم لك منافع ممتازة " . أما والدى الثرى ، فقد أراد منى أن أتعلم طبيعة المال ، حتى يصير بوسعى جعله يعمل لى . وكانت تلك هى الدروس التى كنت لأتعلمها من الحياة بإرشاده ، وليس فى فصل دراسى .

وأكمل أبى الثرى تلقينى درسى الأول ، حيث قال : " إننى سعيد لأنك غضبت لعملك بعشرة سنتات لقاء الساعة ، فإن لم يصبك الغضب وكنت قد تقبلتها سعيدا ، لكان علىَّ إخبارك بعدم استطاعتى تعليمك . وها أنت قد رأيت ، فالتعلم الحقيقى يتطلب جهدا وولعا ورغبة متوقدة . فالغضب مكون كبير من مكونات هذه الوصفة ، إذ الولع حب وغضب مختلطان . وعندما يأتى الأمر إلى المال ، يرغب أغلب الناس فى خوض اللعبة فى الجانب الآمن والشعور بالأمان. وبهذه الطريقة لن يكون الولع هو الموجه لهم ، بل الخوف " .

فسألته : " ألهذا السبب سيقبلون بالوظيفة ذات المقابل المتدنى ؟ " .

أجابني قائلا : " نعم ، يقول البعض إنني أستغل الناس لأنني لا أعطي لهم نفس المقابل الذي تعطيه شركات السكر أو الحكومة ، لكنني أرى أن الناس هم من يستغلون أنفسهم . والسبب هو خوفهم لا خوفي أنا " .

فسألته : " ولكن ألا تشعر بأن عليك أن تقدم المزيد لهم " .

أجابني قائلا : " ليس عليّ ذلك . هذا إضافة لأن المزيد من المال لن يحل المشكلة . وانظر لوالدك . إذ يجني الكثير من المال ، لكنه سيظل عاجزا عن سداد فواتيره . فأغلب الناس يغرقون في المزيد من الديون عندما يجنون المزيد من المال " .

فقلت مبتسماً : " ولهذا كانت السنتات العشرة مقابل الساعة ، كانت جزءا من الدرس " .

قال أبي الثري مبتسماً : " أصبت . فكما رأيت ، ذهب والدك إلى المدرسة ونال تعليما ممتازا يمكنه من العمل بوظيفة ذات مقابل مرتفع . وقد فعل هذا ، لكنه لا يزال يواجه مشاكل مالية لأنه لم يتعلم أبدا شيئا عن طبيعة المال في المدرسة . وعلى رأس هذا كله ، آمن بالعمل لجني المال " .

فطرحت عليه السؤال : " لكنك لا تؤمن بذلك ؟ " .

فأجاب : " لا . فإن رغبت في تعلم كيفية العمل لجني المال ، عليك أن تبقى بالمدرسة . فذاك مكان عظيم تتعلم فيه القيام بهذا ، أما إن رغبت تعلم كيفية جعل المال يعمل لديك ، فساعتها سأعلمك ذلك " .

فسألته : " ألن يرغب كل الناس في تعلم هذا ؟ " .

قال : " لا . وهذا ببساطة لأنه من الأيسر على المرء أن يتعلم كيف يعمل لكسب المال ، خاصة إن كان الخوف هو المحفز الأساسي حين الحديث عن المال " .

فقلت عابساً : " إنني لا أفهم " .

قال : " ليس عليك أن تقلق على ذلك الآن . فقط اعلم أن الخوف هو ما يبقي الناس في وظيفة ما . الخوف من عدم سداد فواتيرهم . والخوف من الفصل عن العمل ، والخوف من نقص المال . الخوف من العودة للبداية . فهذا هو ثمن دراسة مجال أو تجارة ، ومن ثم العمل سعيا لكسب المال .إذ يضحي أغلب الناس عبيدا للمال ... وعندها يغضبون من رؤسائهم " .

فطرحت عليه السؤال : " أما التعلم لجعل المال يعمل من أجلك فمسار دراسي مختلف تماما ، أليس كذلك ؟ " .

فأجابنى قائلا : " مختلف تماما ، تماما " .

جلسنا صامتين صبيحة سبت هاواى الجميلة هذه . كان أصدقائى ساعتها يشرعون فى لعب البيسبول ، ولكن لسبب ما ، كنت ساعتها ممتنا إذ قررت العمل لقاء عشرة سنتات فى الساعة . فلقد شعرت بأننى أوشك على تعلم شىء لن يتعلمه أصدقائى فى المدرسة .

وسألنى والدى الثرى : " أمستعد للتعلم ؟ " .

فقلت وقد علت وجهى ابتسامة عريضة : " مستعد تماما " .

قال أبى الثرى : " لقد أوفيتُ بوعدى لك ، وحيث كنت أعلمك من بعيد . وها أنت فى التاسعة من عمرك تتذوق طعم العمل من أجل كسب المال . فإذا كررت تجربتك لمدة خمسين عاما ، فستتكون لديك فكرة عما ينفق فيه أغلب الناس أعمارهم " .

فقلت : " لا أفهم " .

قال : " ما كان شعورك وأنت فى انتظارى ؟ عندما طلبت العمل لدىّ ، وأيضاً عندما طلبت زيادة فى الأجر ؟ " .

فقلت : " شعور فظيع " .

قال : " فإن اخترت العمل لكسب المال ، فهذا هو ما ستبدو عليه الحياة كما هى لأغلب الناس " .

ثم سألنى : " فكيف شعرت عندما أعطتك السيدة " مارتين " ثلاثين سنتا لقاء ساعات عملك الثلاث ؟ " .

قلت : " شعرت بأنها لم تكن كافية ، فقد بدت أنها لاشىء . وكنت محبطا " .

فقال : " فذاك ما يشعر به أغلب الموظفين حينما ينظرون إلى مقابل عملهم ، وخاصة بعد سداد جميع الضرائب والاستقطاعات الأخرى . فعلى الأقل نلت أنت مائة بالمائة مما تقاضيته " .

فسألته مذهولا : " أتعنى أن أغلب العاملين لا يتحصلون على شىء ؟ " .

فأجاب : " بالله لا .فالحكومة دائما ما تأخذ حصتها أولا " .

فسألته : " وكيف يفعلون هذا ؟ " .

أجابنى : " بالضرائب . إذ يجرى استقطاع الضرائب من دخلك حين يتحقق ، وعلى إنفاقك ، وعلى مدخراتك ، وعند موتك " .

فسألته : " ولِمَ يسمح الناس للحكومة بفعل ذلك معهم ؟ " .

أجابني وعلى محياه ابتسامة : " الأثرياء لا يسمحون بذلك . الفقراء والطبقة الوسطى هم الذين يفعلون ذلك ، وأراهنك على أنني أربح أكثر مما يربحه والدك ، لكنه يسدد ضرائب أكثر مني " .

فسألته : " وكيف ذلك ؟ إذ بالنسبة لفتى في التاسعة من عمره كان ذلك يبدو خالياً من المنطق ، ثم سألته : " ولِمَ يسمح شخص ما للحكومة بأن تفعل ذلك معه ؟ " .

جلس أبي الثرى صامتا ، وأحسبه أرادني أن أنصت بدلا من كثرة الثرثرة .

أخيرا هدأت . فلم يكن أعجبني ما سمعت . فلقد رأيت والدى دائم الشكوى من كثرة ما يسدده من الضرائب . لكنه لم يفعل شيئا حيال ذلك . أكانت الحياة تسيّره كيفما شاءت ؟

تأرجح والدى الثرى ببطء وصمت في مقعده ، فيما كان ينظر إلىّ ، ثم سألني : " هل أنت مستعد لأن تتعلم ؟ " .

فأومأت برأسي ببطء .

قال : " كما أسلفت ، هناك الكثير لتتعلمه . فتعلُم كيف تجعل المال يعمل لأجلك دراسة تمتد طيلة حياتك ، بينما تنتهي دراسة أغلب الناس بذهابهم إلى الجامعة لأربع سنوات . وإنني بالفعل لأعرف أن دراستي للمال ستستمر طوال حياتي ، لأني ببساطة كلما تعلمت ، ظهرت حاجتي لأن أتعلم أكثر . إن أغلب الناس لا يدرسون طبيعة المال ، بل يذهبون لأعمالهم ويتقاضون المقابل ثم يسوون رصيدهم البنكي . وفوق كل هذا ، يتساءلون عن سبب معاناتهم من المشاكل المالية ، ومن ثم ، يظنون المال كفيلا بحل المشكلة . وهناك قلة منهم تدرك أن قصور دراستهم المالية هو المشكلة " .

فسألته متحيرا : " إذن يواجه أبي مشاكل ضريبية ، لأنه لا يفهم طبيعة المال . أليس كذلك ؟ " .

قال : " انظر ، لا تعني الضرائب سوى جزء من معرفتك بكيفية جعل المال يعمل لأجلك ، لقد رغبت اليوم فقط في أن أتحقق مما إن كنت مازلت راغبا في التعرف على طبيعة المال ، فأغلب الناس يفتقرون إلى تلك الرغبة . إذ يذهبون إلى المدارس ، ويتعلمون مجالا ما ، ويقضون وقتا مرحا في أعمالهم ، ويجنون مقدارا وافرا من المال . وفي صبيحة يوم ما ، يفيقون على مشكلة خطيرة مع المال ، وعندها لا يصير بوسعهم التوقف عن العمل . فهذا هو ثمن

الاقتصار على معرفة العمل لكسب المال بدلا من دراسة كيفية جعل المال يعمل لأجلك . فهل لا تزال ترغب في أن تتعلم ؟ " .

فأومأت برأسي .

قال : " هذا شيء طيب . عليك أن تعود الآن إلى العمل ، وفي هذه المرة ، لن أعطيك أى مقابل " .

فسألته مذهولا : " ماذا ؟ " .

قال : " لقد سمعتني ، لن أؤدى لك شيئا . فستعمل الساعات الثلاث نفسها كل سبت ، لكنك لن تتقاضى عشرة سنتات لقاء الساعة . لقد قلت إنك تريد أن تتعلم ، لا أن تعمل لقاء المال ، وهكذا لن أدفع لك شيئاً " .

ولم يكن باستطاعتي تصديق ما أسمع .

ثم استطرد قائلاً : " لقد جرت هذه المناقشة بالفعل بيني وبين " مايك " ، وهو الآن ينظف البضائع ويرصها دون مقابل ، وخير لك الإسراع بالعودة إلى هناك " .

فصرخت : " هذا ليس عدلا ، فلابد أن تؤدى أى مقابل " .

قال : " قلت إنك ترغب في التعلم ، فإن لم تتعلم هذا الآن ، فستكبر لتصير كالمرأتين والرجل المسن الجالسين في غرفة المعيشة ، والذين يعملون لقاء المال آملين ألا أطردهم . أو ستكبر مثل أبيك الذى يجني المال الوفير ليغرق في الدين حتى أذنيه ، آملا أن يحل المزيد من المال مشاكله . فإن كان ذلك ما تبغي ، فسأعود لاتفاقنا الأصلي الخاص بالسنتات العشرة لقاء الساعة . أو يمكنك أن تفعل ما يفعله أغلب الناس حين يكبرون ، فتتذمر لقلة العائد . فتترك العمل باحثا عن عمل آخر " .

فسألته : " فماذا أفعل ؟ " .

فضربني بلطف على رأسي قائلا : " استخدم عقلك ، فإن أحسنت استخدامه ، فستعاود شكرى سريعا على إتاحة الفرصة لك ، وستكبر لتصير رجلا ثريا " .

وتسمرت هناك غير مصدق الصفقة المغبونة التي رضيت بها . فها هنا أتيت لأطالب بعلاوة في الأجر ، والآن يخبرني بأن أواصل العمل بلا مقابل .

ضربني بلطف ثانية على رأسي وقال : " استخدم هذا ، والآن انصرف من هنا وعد للعمل " .

الدرس رقم ١ : الأثرياء لا يعملون لجنى المال

لم أخبر والدى الفقير بالمقابل الذى أتقاضاه ، فلم يكن ليتفهم ، ولم أرد محاولة تفسير أمر لم أكن أنا نفسى قد فهمته بعد .

ولثلاثة أسابيع تالية ، عملت أنا و " مايك " لثلاث ساعات كل سبت بلا مقابل . ولم أتضايق من العمل ، وأضحى روتينه أكثر يسرا علىّ . وكان كل ما يضايقنى ما يفوتنى من مباريات البيسبول ومن عدم استطاعتى تحمل كلفة المجلات الهزلية .

وفى الأسبوع الثالث ، مر بنا أبى الثرى ظهرا ، فسمعنا شاحنته تصطف فى باحة الوقوف ثم دلف إلى المتجر محييا السيدة " مارتين " . وبعد أن تفقد سير الأمور ، وصل إلى دولاب المثلجات وسحب قطعتين ، دفع لقاء أخذهما ، ثم أشار لـ " مايك " ولى .

قال لنا : " هيّا نتنزه قليلا أيها الولدان " .

فعبرنا الطريق متفادين بعض السيارات ، سائرين تجاه حديقة عشبية ، حيث كان يلعب بها قلة من البالغين الكرة . وعندما جلسنا إلى طاولة رحلات متنقلة ، ناولنى أنا و " مايك " قطعتى المثلجات .

وسألنا : " كيف الحال معكما ؟ " .

قال " مايك " : " بخير ، وأومأت أنا موافقا " .

فسألنا : " أتعلمتما أى شىء بعد ؟ " .

فتبادلت أنا و " مايك " النظرات ، وقد هززنا أكتافنا وأملنا رأسينا معاً .

تلافى الوقوع فى أكبر شراك الحياة

" حسنا ، خير لكما أيها الولدان أن تشرعا فى التفكير ، فقد استهللتما أحد أعظم دروس الحياة . فإذا وعيتما الدرس ، فستستمتعان بحياة تزخر بالحرية والأمان . أما إن لم تعياه ، فسوف ينتهى بكما الحال كالسيدة " مارتين " ومثل هؤلاء الذين يلعبون الكرة فى هذه الحديقة . إذ يكدون فى عملهم لقاء مقابل هزيل ، وينساقون وراء وهم الأمان الوظيفى متطلعين لإجازة من ثلاثة أسابيع كل عام ، ولمعاش هزيل بعد خمسة وأربعين عاما من الكدح . فإن كان فى هذا ما يثيركما ، فسأرفع ما تتقاضونه لخمسة وعشرين سنتا لقاء الساعة " .

فتساءلت : " لكن هؤلاء الناس طيبون يكدحون فى أعمالهم ، فلِمَ أراك تسخر منهم ؟ " .

فاعتلت وجه أبى الثرى ابتسامة عريضة ، وقال :

" السيدة " مارتين " بمثابة أم لى ، ولم أكن لأبلغ هذا المبلغ من القسوة معها . وقد أبدو قاسيا لأنى أبذل قصارى جهدى فى الإفصاح عن حقيقة شيء ما لكما ، فمقصدى هو إكساب نظرتكما رحابة تمكنكما من رؤية الأشياء . أشياء لم ينتفع أكثر الناس برؤيتها لضيق نظرتهم ، فأكثر الناس لا يرون الشرك الذين هم عالقون به " .

جلست أنا و " مايك " هناك متحيرين من مغزى ما يقوله ، ولقد بدا قاسيا ، فيما استشعرنا استماتته فى تعريفنا بشيء ما .

قال مبتسماً : " ألا تبدو الخمسة والعشرون سنتا فى الساعة شيئا حسنا ؟ ألا تجعل قلبيكما يدقان بصورة أسرع ؟ " .

هززت رأسى بالنفى رغم أن قلبى كان يدق بصورة متسارعة منفعلاً . فقد مثلت السنتات الخمسة والعشرون مقابلا كبيرا بالنسبة لى .

فقال وعلى وجهه ابتسامة ماكرة : " حسنا ، سأدفع لكما دولارا لقاء الساعة " .

بدا الآن قلبى يتسارع أكثر فى دقاته . فيما كان عقلى يصرخ قائلاً لى أن أقبل بالعرض . ولم أستطع تصديق ما كنت أسمع ، فلم أزل صامتا .

قال : " حسنا ، فلنجعله دولارين لقاء الساعة " .

أوشك عقلى وقلبى اللذان فى التاسعة من العمر أن ينفجرا . ففى كل حال كنا فى عام ١٩٥٦ ، وكان تقاضينا لدولارين فى الساعة ليجعل منا أثرى طفلين فى العالم . ولم يكن باستطاعتى تخيل كسب هذا المقدار من المال . فأردت أن أقول نعم . وأردت قبول العرض . لقد صار بوسعى تخيل دراجة جديدة ، وقفازين جديدين للعبة البيسبول ، واحترام أصدقائى حين ألوح ببعض المال . وفوق هذا وذاك ، لن يصير بمقدور " جيمى " ولا أصدقائه أن يلقبانى بالفقير ثانية . لكن فمى بقى مطبقا .

ربما التهب عقلى وتفجر ، لكننى رغبت فى أعماقى وبشدة فى دولارين مقابل الساعة .

كانت المثلجات قد ذابت وسالت فوق يدى ، وصارت عصا المثلجات فارغة ، فيما كان النمل يستمتع فى الأسفل بوافر الشيكولاتة والفانيليا

الذائبتين . كان أبى الثرى ينظر إلى فتيين يحدقان هم أيضا إليه بأعين مفتوحة ، وعقلين خاويين . كان يعرف اختباره لنا ، كما كان يعرف أن جزءاً من مشاعرنا أرادنا أن نقبل بالعرض . كان يعرف أن كل إنسان لديه جزء من روحه يعانى الضعف والافتقار ، ويمكن شراؤه . لقد طرح علينا سؤالا استعصى على الناس التغلب على إغرائه . ولطالما امتحن أبى الثرى آلافا من الأرواح فى حياته ، إذ يمتحنها فى كل مرة يجرى مقابلة مع شخص ما يطلب وظيفة .

قال : " حسنا ، لنجعلها خمسة دولارات فى الساعة " .

فجأة داخلنى الصمت . لقد تغير شيء ما . لقد كان العرض سخيا للغاية ومضحكاً . إذ ليس هناك كثرة من البالغين فى عام ١٩٥٦ يجنون أكثر من خمسة دولارات لقاء الساعة . ولقد زال الإغراء وحل محله الهدوء . والتفت ببطء إلى يسارى لأنظر إلى " مايك " . فبادلنى النظر . كان الجزء الضعيف والمفتقر فى روحى صامتا ، فيما نشط الشطر غير القابل للبيع . ولقد غمر عقلى وقلبى هدوء ويقين إزاء المال ، وعرفت أن " مايك " قد استشعر الحالة ذاتها .

قال أبى الثرى بنعومة : " هذا شيء طيب ، فلأغلب الناس ثمن . ويتأتى هذا الثمن جراء الغرائز الإنسانية المسماة الخوف والجشع إذ الخوف من قلة المال هو ما يحفزنا على الكدح ، وفور تلقينا للمقابل ، يشرع الجشع أو الرغبات فى تصوير جميع الأشياء الرائعة التى يستطيع المال شراءها . وساعتها يصبح ذلك هو نمط حياة الناس " .

فسألته : " أية نمط تقصد ؟ " .

قال : " نمط الاستيقاظ والذهاب للعمل وتسديد الفواتير ، ثم الاستيقاظ والذهاب إلى العمل وتسديد الفواتير .... فتجرى حيواتهم عندها طبقا لغريزتين ، الخوف والجشع . اعرض عليهم المزيد من المال . وسيدورون فى نفس الدوائر إذ يزيد إنفاقهم . وهذا ما أطلق عليه " سباق الفئران " .

فسأله " مايك " : " أثمة سبيل آخر ؟ " .

فقال بتؤدة : " نعم ، وقلة من الناس تعرفه " .

فسأل " مايك " ثانية : " وما هذا السبيل ؟ " .

فقال : " إنه ما آمل أن تجداه أيها الولدان بعملكما ودراستكما معى . ولهذا قد استبعدت جميع صور المقابل المادى " .

فسأله " مايك " : " أفلا تعطينا لمحةً عنه ؟ فلقد داخلنا السأم من العمل الشاق ـ وخاصة بلا مقابل " .

قال أبى الثرى : " حسنا ، الخطوة الأولى هى قول الحقيقة " .

فقلت : " ولكننا لم نكذب " .

فرد علىّ أبى الثرى : " لم أقل إنكما كنتما تكذبان ، لكننى طالبتكما بقول الحقيقة " .

فسألته : " الحقيقة عن ماذا ؟ " .

فقال : " عما تشعران به ، وليس عليك أن تخبر به أحدا ما ، فقط ذاتك " .

وسألته : " أتقصد أن من فى هذه الحديقة والذين يعملون عندك والسيدة " مارتين " لا يفعلون ذلك ؟ " .

فقال : " أشك فى أنهم يفعلون ذلك . إذ بدلا من هذا يعتريهم الخوف من افتقاد المال . وبدلا من مواجهة الخوف ، يلجأون إلى ردود الأفعال لا التفكير . فيأتى رد فعلهم عاطفياً بدلا من استخدام عقولهم " ، قال ذلك وهو يربت برفق على رأسينا . ثم استطرد يقول : " وعندها يجنون قلة من المال فى أيديهم ، وثانية تنشط مشاعر الفرح والرغبة والجشع ، ثم يلجأون مرة أخرى إلى رد الفعل بدلا من التفكير " .

فقال مايك : " فتقوم مشاعرهم إذن مقام تفكيرهم " .

فقال أبى الثرى : " أصبت ، فبدلا من قولهم الحقيقة عما يشعرون به ، يلجأون لرد الفعل تجاه هذا الشعور ، ويفشلون فى التفكير . إذ يعتريهم هذا الخوف القديم، فيدفعهم للذهاب إلى العمل آملين أن يطرد المال خوفهم ، لكنه لا يفعل . فيرتادهم خوفهم القديم ، فيعودون للعمل آملين أن يهدئ المال من مخاوفهم ، ومرة أخرى لا يفعل هذا . فيبقيهم الخوف عالقين فى شرك العمل وجنى المال ، ثم العمل ثم جنى المال ، آملين أن يذهب خوفهم . لكن هذا الخوف يستيقظ معهم فى كل مرة يستيقظون فيها . كما يبقى هذا الخوف القديم الملايين من الناس أيقاظا طوال الليل ، جاعلا ليلهم قلقا مضطربا . فيستيقظون ويذهبون إلى العمل آملين أن يقتل شيك القبض هذا الخوف الذى يأكل أرواحهم . وهكذا يسوق المال حياتهم ، ولكنهم يرفضون الاعتراف بهذه الحقيقة ، فالمال يهيمن على أحاسيسهم وبالتالى على أرواحهم " .

ثم جلس أبى الثرى هادئا ، تاركا لكلماته أن تتغلغل فينا . ولقد سمعت أنا و " مايك " ما قاله ، لكننا لم نستوعب بالكلية ما كان يتحدث عنه . أعرف أنى طالما تساءلت عن سبب هروع البالغين إلى أعمالهم فيما لا يبدو فى الأمر

الكثير من المرح بالنسبة لهم ، وأنهم لم يبدوا سعداء أبدا ، ورغم ذلك أبقاهم شيء ما مقبلين بشدة على العمل .

وقال مدركا أننا استوعبنا قدر استطاعتنا ما تحدث عنه : " أريدكما أيها الولدان أن تتجنبا الوقوع في هذا الشرك . فهذا ما أبغي حقيقةً تعليمكما إياه ، وليس فقط بلوغكما الثراء . فبلوغ الثراء لن يحل المشكلة " .

فسألته مندهشا : " ألا يحل المشكلة ؟ " .

فأجابني : " لا ، لا يحل المشكلة . ولتدعني أنجز حديثي عن العاطفة الأخرى ، وهي الرغبة . البعض يسميها جشعا ، لكنني أفضل أن أسميها الرغبة ، إنه من الطبيعي للغاية أن يرغب المرء في شيء أفضل ، وأجمل ، وأكثر متعة وإثارة . ولهذا يعمل الناس لجني المال انطلاقا من الرغبة . إذ يرغبون في المال لما يظنون أن له قدرة على شراء السعادة ، لكن السعادة التي يجنيها المال غالبا ما تكون قصيرة ، وسرعان ما يحتاجون للمزيد من المال لتحصيل المزيد من السعادة والبهجة والراحة والأمان . فيعملون ظانين أن المال سيسكّن أرواحهم المهتاجة بالخوف والرغبة . لكن المال لا يمنحهم ذلك " .

فسأله " مايك " : " ولا الأثرياء منهم ؟ " .

فأجاب أبي الثري : " ولا الأثرياء منهم . ففي الحقيقة ، لم يسع الكثير من الأثرياء إلى الثراء بسبب الرغبة ، بل بسبب الخوف . إذ يحسبون المال قادراً على تخليصهم من خشية الافتقار إلى المال ومن الفقر ، فيكدسون الأطنان منه فقط ليجدوا أن خوفهم صار أسوأ . إذ هم الآن يخشون فقدانه . وإن لي أصدقاء يكدون في تحصيله رغم وفرة ما جمعوه منه . وإني لأعرف أناسا جمعوا الملايين ويعتريهم اليوم خوف يفوق ما كان يعتريهم أيام عوزهم ، إذ يتملكهم الهلع من فقدانه جميعا . فبلغ بهم خوفهم الذي صار بهم إلى الثراء مبلغ السوء . وتعاظم صراخ ذاك الشطر المعوز والواهن من أرواحهم . فلا يرغبون في فقدان منازلهم الرحبة ، ولا سياراتهم ولا مستوى المعيشة الرفيع الذي أتاحه المال لهم . فيقلقون على ما سيقوله أصدقاؤهم إن هم فقدوا مالهم جميعا . فيتملك العديد منهم اليأس والعصاب ، رغم ما عليهم من أمارات الثراء وما يملكونه من وفير المال " .

فطرحت عليه السؤال : " أيكون الرجل الفقير أسعد إذن ؟ " .

فأجابني قائلا : " لا ، لست أظن ذلك . فعدم الرغبة في المال لا تقل في شذوذها عن الهوس به " .

وكما لو جلسنا وعلى رؤوسنا الطير ، تجاوز أحد المشردين الطاولة التى نجلس إليها ، وتوقف عند صندوق القمامة، وأخذ يعبث به . جلس ثلاثتنا ننظر إليه بانتباه عظيم ، فيما كنا نتجاهله قبل هذا .

التقط أبى الثرى دولارا من حافظة نقوده ، ولوح به للرجل العجوز . وفور رؤيته للمال ، هرول الرجل المشرد تجاهنا سريعا ليأخذه ، وقدم وافر الشكر لأبى الثرى ، ثم هرول منتشيا بثروته الكبيرة .

قال أبى الثرى : " ليس مختلفا كثيرا عن أغلب موظفىّ . فلقد قابلت الكثير من الناس الذين يقولون : " ربى ، إننى لست آبها بالمال " ، لكنهم يعملون فى وظيفة لمدة ثمانى ساعات فى اليوم ، وذاك إنكار للحقيقة . فإن لم يكونوا آبهين بالمال ، فلِمَ يعملون إذن ؟ إن هذا النوع من التفكير لهو أكثر شذوذا من تفكير الشخص الذى يختزن المال " .

وإذ جلست هناك مصغيا لأبى الثرى ، كنت أسترجع بعقلى مرات لا تحصى قال فيها أبى الفقير أنا " لست آبهاً للمال " . كان كثيرا ما يكرر تلك الكلمات ، كما كان يصف نفسه دوما بقوله " أعمل لأنى أحب عملى ".

فطرحت على أبى الثرى السؤال : " فما العمل إذن ؟ أنبقى بلا عمل حتى تنصرف عنا المخاوف والجشع ؟ " .

فأجابنى قائلا : " لا ، فذلك مضيعة للوقت . فالعاطفة هى ما يجعل منا بشرا ، ويجعل منا شيئا حقيقيا . فالعاطفة كلمة تعنى طاقة وحركة . فكونا صادقين عما تشعران به . ووجها عقليكما وعواطفكما لصالحكما ، وليس ضدكما " .

قال " مايك " : " مهلا بالله عليك " .

فقال أبى الثرى : " لا تقلق مما قلت آنفا . فستدركه إدراكا أعمق كلما مرت بك السنون . عليك الملاحظة وحسب ، ولا تستجب لعواطفك . فأغلب الناس لا يعرفون أن ما يقوم بالتفكير عنهم إنما هى عاطفتهم . والعاطفة تبقى عاطفة ولكن عليك تعلم كيف تفكر " .

فسألته : " هل يمكنك أن تضرب لنا مثلا على ما تقول ؟ " .

فقال : " بالطبع ، عندما يقول شخص ما : إننى فى حاجة لأجد وظيفة . من الراجح أن عاطفته هى ما تقوم بالتفكير له . إذ الخوف من الفقر هو ما يولد هذه الأفكار " .

فقلت : " لكن الناس يحتاجون المال حقا إن توجب عليهم سداد الفواتير " .

فأجاب مبتسماً : " بالطبع نعم . ولكن كل ما أقوله هو أن الخوف هو ما يقوم بالتفكير على الدوام " .

قال " مايك " : " لا أفهم " .

فقال : " على سبيل المثال ، إن اعترى المرء خوف من الفقر ، بدلا من المسارعة بالحصول على وظيفة لجنى بضعة دولارات يقتل بها خوفه ، يسأل نفسه السؤال التالى : هل الوظيفة هى الحل الأفضل لتجنب هذا الخوف على المدى الطويل ؟ فى رأيى ، ستكون الإجابة بـ " لا " ، وخاصة بعد نظرك لحياة المرء كاملة . إذ الوظيفة مجرد حل قصير الأجل لمشكلة طويلة الأجل " .

فقلت متحيرا : " لكن أبى يقول دوما لى : ابق بالمدرسة ، ونل درجات حسنة حتى تجد وظيفة آمنة مستقرة " .

قال أبى الثرى مبتسماً : " نعم . وأفهم لِمَ قال هذا . فأغلب الناس يزكون هذا الأمر انطلاقا من الخوف " .

فطرحت عليه السؤال : " أتقول إن أبى يقول هذا بدافع الخوف ؟ " .

أجابنى قائلا : " نعم ، فهو يخشى ألا تكون قادرا على جنى المال . وألا ترتقى بوضعك فى مجتمعك . فلا تسئ فهمى . إنه يحبك ويرغب لك فى الأفضل . وإننى لأحسب أن خوفه هذا مبرر . فحصولك على التعليم والوظيفة لهو شيء مهم ، لكن ذلك لن يحل عقدة الخوف . وانظر ، إن الخوف ذاته الذى يوقظه فى الصباح لجنى قلة من الدولارات ، هو الخوف الذى يجعله متمسكا بذهابك إلى المدرسة " .

فسألته : " فما الذى تراه أنت إذن ؟ " .

قال : " أريد أن أعلمكما التحكم فى قوة المال . لا أن تخشيا منها . وهم لا يعلمونكما هذا فى المدرسة . ولكنكما إن لم تتعلما هذا ، ستصيران عبدين للمال " .

وأخيرا بدا كلامه منطقيا . فقد أرادنا أن نوسع من رؤيتنا . وأن نرى ما لم تستطيع السيدة " مارتين " رؤيته ، ولم يكن بوسع موظفيه أن يروه ، وما لم يفهمه أبى عن هذا الأمر . لقد ضرب أمثلة بدت صعبة فى هذا الوقت . لكننى لم أنسها أبدا . فلقد اكتسبت رؤيتى رحابة فى ذلك اليوم ، وصار بإمكانى رؤية الشرك الذى يوشك أغلب الناس أن يعلق فيه .

قال أبى الثرى : " انظر . كلنا يعمل فى نهاية الأمر كموظف ، لكننا نعمل بمقادير مختلفة . وأريد لكما أيها الولدان أن تنالا فرصة المعافاة من الوقوع بالشرك ، هذا الشرك الذى تتسبب فيه هاتان العاطفتان ، الخوف والرغبة . فلتستخدماهما لصالحكما ، فهذا ما أبغى تعليمكما إياه ، فلست أرغب فى أن أعلمكما فقط لقاء قلة من المال . فلن يعالج هذا الخوف أو الرغبة . وإن لم تتغلبا على الخوف والرغبة أولا وصرتما إلى الثراء ، فلن تعدوا أن تكونا عبدين يجنيان وفير مال " .

فسألته : " فكيف لنا إذن أن نتلافى الوقوع بالشرك ؟ " .

قال : " إن السبب الرئيسى وراء الفقر أو المعاناة المالية هو الخوف والجهل ، وليس الاقتصاد أو الحكومة أو الأثرياء ، إن الخوف هو الذى يبقى الناس عالقين بالشرك . فلكما أيها الولدان أن تذهبا إلى المدرسة . ثم تنالا درجتيكما الجامعية ، وأنا سأعلمكما تلافى الوقوع بالشرك " .

بدت خيوط الصورة المشوشة تتجمع معاً ، فلقد نال أبى صاحب التعليم العالى تعليما عظيما ووظيفة عظيمة ، لكن المدرسة لم تعلمه قط التعامل مع المال أو التغلب على خوفه . وبدا من الواضح لى أن بوسعى تعلم أشياء مهمة ومختلفة من كلا الأبوين .

وسأله " مايك " : " وهكذا ظللت تتحدث عن الخوف من الفقر ، فكيف تؤثر إذن الرغبة فى المال على تفكيرنا ؟ " .

قال : " كيف شعرتما عندما أغريتكما بزيادة ما تتقاضيانه ؟هل شعرتما بالرغبة تثور فيكما ؟ " .

فأومأنا برأسينا .

تابع قائلا : " بامتناعكما عن الاستسلام للعاطفة ، كنتما قادرين على التفكير و تجنب رد الفعل . وهذا هو الشىء الأهم . فلسوف تعترينا مشاعر الخوف والجشع على الدوام ، لكن من الآن فصاعدا ، سيكون الشىء الأهم لكما هو توظيف هاتين العاطفتين لصالحكما ولخيركما طويل المدى . لا أن تدعا العاطفة توجهكما ببساطة بأن تهيمن على تفكيركما . إن أغلب الناس يوظفون الخوف والجشع ضد صالحهم ، وذاك هو أول الجهل . إذ ينفق أغلب الناس حيواتهم فى الركض وراء شيك القبض ، والعلاوات والأمان والوظيفى انطلاقا من عاطفتى الخوف والرغبة ، وليس انطلاقا من فهمهم إلى أين يقودهم التفكير الذى تهيمن عليه هاتان العاطفتان ، فيشبهون فى ذلك الحمار الذى يجر

العربة فيما يمد صاحبه بقطعة جزر قبالة أنفه . فقد يصل صاحب الحمار إلى المكان الذى يريد الذهاب إليه ، فيما يتبع الحمار السراب . ولن يكون فى الغد سوى جزرة أخرى للحمار " .

فسأله " مايك " : " أتعنى أننى حين أشرع فى تصور قفازين جديدين لكرة البيسبول وحلوى وألعاب ، تكون هذه الأشياء لى كالجزرة بالنسبة إلى الحمار ؟ " .

قال متبسماً : " نعم . وكلما مضى بك العمر ، تكبدت ثمنا أكبر لقاء ألعابك . تلك الألعاب التى تصير سيارة جديدة ، وقاربا ومنزلا فارها تتباهى به بين أصدقائك " . ثم تابع قائلا : " فالخوف يدفعك خارج مكمنك ، فيما تناديك الرغبة ، مغرية إياك لتقذف بك على الصخر . وذاك هو الشرك " .

فسأله " مايك " : " فما هى الإجابة إذن ؟ " .

قال : " إن الجهل هو ما يعظم من تأثير الخوف والرغبة . ولهذا يتعاظم خوف الميسورين كلما تعاظم ثراؤهم . فالمال هو الجزرة ، هو الوهم . وإن لم يسع الحمار أن يتبصر بالصورة كاملة . فقد يقرر ثانية أن يطارد الجزرة " .

ومضى أبى الثرى مبينا أن الحياة الإنسانية إنما هى صراع بين الوهم والجهل . وبين كيف أن الإنسان فور توقفه عن تحصيل المعرفة وجمع المعلومات عن ذاته . يقع فى الجهل . وهذا الصراع الذى يمتد من لحظة لأخرى ، إنما هو حول اتخاذ قرار إما بفتح المرء عينيه أو إغلاقهما .

قال أبى الثرى : " اسمعا ، إن المدرسة مهمة للغاية . فلتذهبا إلى المدرسة لتتعلما مهارة أو عملا حتى تكونا فردين مساهمين فى مجتمعكما . فما من ثقافة إلا وتحتاج إلى المعلمين والأطباء والفنيين والفنانين والطهاة و رجال الأعمال ورجال الشرطة ورجال الإطفاء و الجند . والمدرسة هى التى تعلمهم هذا ، من أجل أن يحقق مجتمعنا الازدهار والنمو . لكن ما يؤسف له هو أن المدرسة صارت هى نهاية المطاف للعديد من الناس ، وليست البداية " .

ساد صمت طويل فيما كان أبى مبتسماً . ولم أستوعب كل ما قاله هذا اليوم . لكن الحال كما هى مع المعلمين العظام . والذين تبقى كلماتهم لتعلمنا سنوات حتى بعد رحيلهم بوقت طويل . لا تزال كلماتهم تتردد فى مسامعى إلى اليوم .

ثم قال : " لقد أثقلت عليكما اليوم قليلا . لكننى أثقلت لسبب . وهو أننى رغبت فى أن يبقى هذا الحديث أبدا فى ذاكرتيكما . أريدكما دوما أن تفكرا

فى الحمار . وألا تنسيا مثله أبدا ، حيث بإمكان عاطفتى الخوف والرغبة فيكما أن توقعكما فى أخبث شراك الحياة إن لم تعياهما قبل أن يهيمنا على تفكيركما . فمن البلاء أن تنفقا حياتيكما خائفين فلا تسعيان لتحقيق أحلامكما أبدا . كما أنه من البلاء أن تكدحا لقاء مال ظانين أن ذاك المال سيبتاع لكما أشياء تجلب لكما السعادة ، فالاستيقاظ فى جوف الليل فزعا من سداد الديون لهو أسلوب مروع للعيش . وحياة تعيشانها طبقا لما يمليه عليكما شيك القبض ما هى بحياة . وفى الظن أن الوظيفة ستجلب لكما الشعور بالأمان كذب على نفسيكما . فذاك لعمرى البلاء ، وهذا هو الشرك الذى أحذركما من الوقوع فيه إن أمكن لكما ذلك . فلطالما رأيتما كيف يوجه المال حياة الناس ، فلا تدعا ذلك يخدعكما ، ولا تدعا المال يسيطر على حياتكما " .

قفزت إحدى الكرات أسفل طاولتنا ، فالتقطها أبى الثرى وقذفها إلى أصحابها .

فسألته : " فما هى العلاقة إذن بين الخوف والجشع وبين الجهل ؟ " .

قال : " الجهل بطبيعة المال هو ما يولد فينا هذا المقدار من الخوف والجشع . ودعنى أضرب لك بعض الأمثال ، إليكما مثل الطبيب الذى يرغب فى المزيد من المال ليوسع على عائلته ، فيزيد من المقابل الذى يتقاضاه . وبزيادة هذا المقابل ، يجعل من الرعاية الطبية شيئا مكلفا أكثر على الجميع . وهاهو الآن يؤذى أكثر ما يؤذى الفقراء ، فتسوء حالتهم الصحية وتتدنى عن حالة الميسورين " .

" ولأن الأطباء قد زادوا مما يتقاضونه ، فإن المحامين يحذون حذوهم . وإذ زاد أولئك من المقابل الذى يتقاضونه ، يرغب المعلمون فى المثل ، مما يزيد من الضرائب المفروضة علينا وهكذا دواليك . وسريعا ، ستظهر تلك الفجوة الفاحشة بين الأغنياء و الفقراء فتشيع تلك الفوضى ، وتنهار حضارة أخرى عظيمة . فلقد انهارت الحضارات العظيمة عندما أضحت الفجوة بين الموفورين والمعوزين واسعة . وإن أمريكا لتسير فى الدرب ذاته ، مؤكدة لمرة ثانية أن التاريخ يعيد نفسه ؛ لأننا لا نتعلم من تاريخنا . فنحن لنتذكر التواريخ والأسماء ، لكننا لا نتذكر دروس التاريخ " .

فسألته : " أليس من الطبيعى أن ترتفع الأسعار ؟ " .

أجابنى قائلا : " ليس فى مجتمع متعلم تديره حكومة تحسن إدارة الأمور . وحقيقة ليس فرضا على الأسعار أن تنخفض ، رغم أن هذا بالطبع هو الصواب

نظريا . وإنما ترتفع الأسعار بسبب الجشع والخوف اللذين يجلبهما الجهل . فإن علمت المدارس الناس طبيعة المال ، لكان هناك مال أكثر وأسعار أقل . لكن المدارس لا تركز سوى على تعليم الناس كيف يعملون لجنى المال ، وليس ليملكوا زمامه " .

فتساءل " مايك " : " ولكن أليست لدينا كليات للأعمال ؟ ألا تشجعنى على الالتحاق بكلية من كليات الأعمال لأحصل على شهادة ماجيستير منها ؟ " .

أجاب أبى الثرى : " نعم ، لكن كليات الأعمال فى جميع الأحوال لا تخرج سوى الموظفين الشحيحين والمعقدين ، فكل ما يتقنونه هو الأرقام وفصل الناس وتدمير العمل . وإننى لأعلم هذا لأننى قد وظفت أناسا منهم ، فكل ما يستحوذ على فكرهم هو اقتطاع التكاليف ورفع الأسعار . وهو ما يخلق المزيد من المشاكل . وصحيح أن وجود هذا النوع من الناس مهم ، وأتمنى أن يتعلم المزيد من الناس صنعتهم ، لكن ما يقومون به ليس كل شىء " . قالها أبى بغضب .

فأعاد " مايك " السؤال : " أهناك إجابة إذن ؟ " .

قال أبى الثرى : " نعم ، تعلم كيف توظف عواطفك فى التفكير . وألا تفكر بعواطفك . وعندما تسيطران أيها الولدان على عواطفكما . بأن توافقا أولا على العمل بلا مقابل ، يخالجنى الشعور بأن هناك أملاً . وعندما قاومتما ثانية عاطفتكما إذ أغريتكما بالمزيد من المال ، كنتما ثانيةً تتعلمان أن تفكرا بدلا من أن تستجيبا للعاطفة . وتلك هى الخطوة الأولى " .

فسألته : " ولِمَ تعد هذه الخطوة الأولى مهمة ؟ " .

أجابنى : " حسنا ، إن اكتشاف هذا موكلٌ إليكما . فإن أردتما أيها الولدان أن تتعلما ، فسوف أصطحبكما إلى الدغل . ذاك المكان الذى يتلافاه أغلب الناس . فسوف آخذكما لهذا المكان الذى يخشاه أغلب الناس ، فإذا أتيتما معى ، فستتخليان عن فكرة العمل لقاء المال . وستتعلمان بدلا منها جعل المال يعمل لصالحكما " .

فسألته : " فماذا سنجنى إن أتينا معك ، ماذا لو وافقنا أن نتعلم منك ؟ ماذا سنكسب جراء هذا ؟ " .

أجاب : " ذاك ما جناه الأرنب العشبى ، التحرر من الرغبة الطفولية " .

فسألته : " وهل هناك دغل ؟ " .

أجابنى : " نعم ، الدغل هو الخوف والجشع فينا . والمخرج من هذا الدغل هو مواجهة خوفنا وجشعنا وضعفنا وافتقارنا . والسبيل لهذا يكمن فى العقل ، باختيار أفكارنا " .

فسأله " مايك " متحيرا : " باختيار أفكارنا ؟ " .

فأجاب : " نعم . باختيار ما نفكر فيه بدلا من رد الفعل على مشاعرنا . ذاك بدلا من مجرد الاستيقاظ والذهاب للعمل لحل مشاكلك لا لشيء إلا انطلاقا من خوفك من قلة المال الذى تسدد به فواتيرك . إذ سيستغرق التفكير وقتا ليطرح عليك سؤالا ، سؤالا يشبه " هل بذل أقصى الجهد فى هذا هو أفضل حل لهذه المشكلة ؟ " . إن أغلب الناس يهلعون من عدم مصارحة أنفسهم بأن هذا الخوف هو المهيمن عليهم ، وأن ليس بوسعهم التفكير ، وبدلا من المواجهة ، يهرعون خارجين من الباب . وهاهنا تسيطر عليهم الرغبة الطفولية ، وهذا ما عنيته باختيار المرء لأفكاره " .

فسأله " مايك " : " فكيف لنا أن نفعل هذا ؟ " .

فقال : " هذا ما سألقنكما إياه . سأعلمكما أن يكون لكما الخيار على أفكاركما بدلا من رد الفعل الخانع ، كذلك المتمثل فى ازدراد قهوة صباحكما والهرولة خارج الدار " .

ولتذكرا ما قلته سابقا : " الوظيفة حل قصير الأمد لمشكلة طويلة الأمد . وأغلب الناس لا يفكرون سوى فى مشكلة واحدة وقصر أمدها . إنها مشكلة الفواتير واجبة السداد فى نهاية الشهر ، إنها الرغبة الطفولية . فساعتها يسيطر المال على حيواتهم ، أو هل يتوجب علىّ أن أقول إن الخوف والجهل بطبيعة المال هما ما يفعلان ذلك . وهم فى هذا يتأسون بآبائهم ، بالاستيقاظ يومياً والذهاب إلى العمل لتحصيل المال ، وفى عدم توافر الوقت لديهم ليتساءلوا : هل هناك من سبيل آخر ؟ ، فمشاعرهم الآن هى التى توجه تفكيرهم وليس رؤوسهم " .

فسأله " مايك " : " هل يمكنك إخبارنا بالفرق بين التفكير العاطفى والتفكير العقلانى ؟ " .

فقال أبى الثرى : " نعم . فأنا أسمعه طوال الوقت . إذ أسمع أشياء مثل " فى الواقع ، على كل إنسان أن يعمل " أو "إن الأثرياء محتالون " أو " سأحصل على وظيفة أخرى ، فأنا أستحق علاوة ، وليس لكم الحق فى

استغلالي " أو " تعجبني هذه الوظيفة للأمان الذى تتيحه " بدلا من قول " أهناك شيء أفتقده هنا ؟ " وهو ما يجعل المرء يفيق من التفكير العاطفى ، ويمنحك الوقت لتفكر بوضوح " .

ولابد أن أعترف بأن هذا كان درسا عظيما تلقيته ، وهو معرفة متى يتحدث المرء انطلاقا من التفكير العاطفي ومتى يتحدث انطلاقا من الفكر الواضح . وكان درسا انتفعت به بقية حياتي ، خاصة بعدما كنت شخصا يوجهه رد الفعل وليس فكره الواضح .

وفي طريق عودتنا إلى المتجر ، شرح أبى الثرى كيف أن الأثرياء قد جنوا المال حقا ، لكنهم لم يعملوا لأجل كسبه . وشرع يفسر كيف كنت أنا و " مايك " عندما كنا نذيب العبوات المعدنية ذات السنتات الخمسة ظانين بأننا نجني المال ، قريبين للغاية من الطريقة التي يفكر بها الأثرياء . لكن المشكلة كانت أننا نقوم بذلك بشكل غير قانوني . كان القانون يبيح ذلك للحكومة وللمصارف وليس لنا .وشرح كيف أن هناك سبلاً لجني المال ، وسبلاً قانونية لذلك .

بيّن أبي الثرى أن الأثرياء يعلمون أن المال وهم ، مثله في ذلك مثل الجزرة المعلقة أمام الحمار . والخوف والجشع هما اللذان يمكّنان خداع المال في صدور مليارات من الناس الذين يظنون المال حقيقة . فالمال وهم مختلق . وليس ذلك سوى لما يسيطر على جموع الناس من ثقة وجهل برسوخ بيت الرمل الواهن ، والحق أن جزرة الحمار لهى أعلى قيمة من المال .

ثم تحدث عن معيار الذهب الذى كانت الولايات المتحدة تعمل به ، وكيف كان كل دولار ورقى صكاً فضياً في الحقيقة . وما أثار اهتمامه تلك الشائعة التي تزعم أننا قد نتخلى يوما ما عن معيار الذهب ، وكيف لن تصير دولاراتنا عندها صكاً فضياً .

قال متابعا : " ويوم يحدث هذا أيها الولدان ، فستنفتح أبواب الجحيم ، إذ ستتهاوى حياة المعوزين هم وأفراد الطبقة الوسطى والجهال أنقاضا ببساطة ، وذلك لأنهم سيستمرون في الإيمان بأن المال حقيقي وأن تلك الشركة التي يعملون بها أو الحكومة سترعاهم " .

ولم نفهم حقيقةً ما كان يقوله ذاك اليوم ، لكنه كان حقيقة واقعة كلما مضت عليه السنون .

رؤية ما غفل الآخرون عنه

وفيما صعد إلى شاحنته القابعة خارج متجره ، قال محدثا إيانا : " استمرا فى العمل أيها الولدان ، لكن اعلما أنكما كلما سارعتما لنسيان حاجتكما إلى شيك القبض ، صارت حياتكما البالغة أهون عليكما . ابقيا على إعمال عقولكما ، واعملا بلا مقابل ، وسرعان ما ستكشف لكما عقولكما عن سبل لجنى مال يفوق ما يسعنى أبدا منحكما إياه . ولسوف تريان أشياء لا يراها الناس أبدًا ، وفرصاً تقبع قبالة أنوفهم لا يراها أغلبهم لسعيهم وراء المال والأمان ، وهذا كل ما سيتحصلون عليه . أما أنتما ، ففى اللحظة التى ستبصران فيها فرصة ما ، فستظلان قادرين على إبصارها لبقية حياتيكما . وعندما تفعلان ذلك ، سأعلمكما حينها شيئا آخر . فلتتعلما هذا ، وبذلك ستتجنبان الوقوع فى أكبر شراك الحياة . ولن تقربا أبدا تلك الرغبة الطفولية " .

التقطت أنا و " مايك " حاجياتنا من المتجر ولوحنا مودعين للسيدة " مارتين " ، وقد عدنا أدراجنا إلى الحديقة حيث الطاولة ذاتها ، وقضينا بعض ساعات أخرى فى الحديث والتفكير .

قضينا الأسبوع التالى فى المدرسة نتفكر ونتحادث . ولأسبوعين آخرين ، ظللنا نفكر ونتحدث ونعمل بلا مقابل .

وبنهاية يوم السبت الثانى ، كنت ألوح مودعا للسيدة " مارتين " ثانية ، وأبحث عن كتاب فكاهى واقفا هناك محدقا . كان الشىء الصعب فى عدم تقاضى ثلاثين سنتا كل يوم سبت هو افتقارى المال لشرائى الكتب الفكاهية . وفجأة ، رأيت السيدة " مارتين " وهى تلوح مودعة لى ولـ " مايك " ، تفعل شيئا لم أرها تفعله من قبل أبدا . أعنى أننى قد رأيتها تفعله ، ولكنى لم أتمعن فيه أبدا .

كانت السيدة " مارتين " تقتطع الغلاف الأمامى من الكتاب الفكاهى وتقسمه لنصفين . فكانت تحتفظ بالنصف الأعلى من الغلاف الأمامى الفكاهى وتلقى ببقية الكتاب فى صندوق بنى كبير مصنوع من الورق المقوى . وعندما سألتها عما كانت تفعل بالكتب الفكاهية قالت : " إننى ألقى بها . حيث أعطى النصف الأعلى من الغلاف لموزع الكتب الفكاهية كمقدم لثمن الكتب الفكاهية الجديدة عندما يحضرها . وهو آتٍ فى غضون ساعة " .

فانتظرنا أنا و " مايك " لساعة . وفور وصول الموزع سارعت بسؤاله إن كان بوسعنا الحصول على الكتب الفكاهية ، أجابني بقوله : " لك أن تحصل عليها إن كنت تعمل في ذلك المتجر بشرط ألا تعيد بيعها " .

لقد بُعثت شراكتي أنا و " مايك " إلى الحياة مجددا . وقد كان عند والدة " مايك " غرفة خالية في القبو لا يستعملها أحد . فقمنا بتنظيفها وشرعنا بصف مئات من الكتب الفكاهية في تلك الغرفة ، وسرعان ما افتتحنا مكتبة الكتب الهزلية للجمهور . كما قمنا بتعيين أخت " مايك " الصغيرة العاشقة للعلم ، لتكون كبيرة موظفي المكتبة . فأخذت عشرة سنتات لقاء دخول كل طفل إلى المكتبة ، والتي كانت تفتح أبوابها من الثانية والنصف إلى الرابعة والنصف عصرا كل يوم بعد المدرسة . وقد كان بوسع العملاء ، أعني أطفال الجيرة ، أن يقرأوا مقدار ما يريدونه من الكتب الفكاهية في غضون الساعتين ، وقد وجدوا ذلك صفقةً ، إذ كان ثمن الكتاب الفكاهي الواحد عشرة سنتات ، فيما صار بوسعهم قراءة خمسة أو ستة كتب خلال الساعتين .

وكانت أخت " مايك " تتفحص الأطفال ساعة انصرافهم لتتيقن من أنهم لم يستعيروا أيا من تلك الكتب . كما كانت تسجل أسماء الكتب الموضوعة بالمكتبة ، والأطفال الذين يترددون على المكتبة يوميا ، وأية تعليقات قد تصدر عنهم . وقد نلنا أنا و " مايك " تسعة دولارات والنصف عن كل أسبوع لمدة ثلاثة أشهر ، فيما كنا ندفع لأخت " مايك " دولاراً عن كل أسبوع ، مجيزين لها قراءة الكتب الفكاهية بلا مقابل ، وهو ما فعلته في النادر إذ كانت مداومة على الدراسة .

بقيت أنا و" مايك " على نظامنا بالعمل في المتجر كل سبت ، جامعين جميع الكتب الفكاهية من المتاجر المختلفة . كما بقينا على ترتيبنا مع الموزع بألا نعيد بيع أي من هذه الكتب . إذ كنا نعمد لإحراقها إذا تهالكت . وقد حاولنا فتح فرع لمكتبتنا ، لكننا لم نوفق في العثور على شخص بإخلاص أخت " مايك " لنثق به .

وفي سن مبكرة ، اكتشفنا كيف من الصعب العثور على موظفين جيدين .

وبعد انقضاء ثلاثة أشهر على افتتاح المكتبة للمرة الأولى ، وقعت مشاجرة في حجرة المكتبة . إذ اندفع فتية من حي آخر إلى المكتبة وافتعلوا تلك المشاجرة . فاقترح والد " مايك " بأن نغلق المكتبة ، وهكذا انتهى عملنا القائم على الكتب الفكاهية ، وتوقفنا عن العمل أيام السبت ، وبأية حال ، تملكت

الحماسة أبى الثرى في أن يعلمنا أشياء جديدة ، وقد كان سعيدا أن أحسنًا تعلم درسنا الأول . فقد تعلمنا كيف نجعل المال يعمل لأجلنا . وإذ لم نتقاض مقابل عن عملنا فى المتجر ، كان لزاما علينا أن نطلق العنان لتصوراتنا لانتهاز فرصة نجنى منها المال . وبشروعنا فى عملنا الخاص ، وهو مكتبة الكتب الفكاهية ، كنا نسيطر على مسارنا المالى ، ولم نكن نعول على صاحب عمل . كان الجزء الأفضل فى أن ولّد عملنا لنا المال ، حتى وإن لم نتواجد هناك بذواتنا . لقد عمل المال لأجلنا .

وبدلا من أن يدفع لنا المال ، أعطانا أبى الثرى أكثر كثيرا منه .

الدرس الثانى

لماذا يتم تــدريس الـثقافة المـاليـة ؟

الفصل الثالث

الدرس الثانى :

لماذا يتم تدريس الثقافة المالية ؟

فى عام ١٩٩٠ ، تولى " مايك " ، صديقى المفضل ، إمبراطورية والده ، وقد زاد إحسانه لعمله فى الحقيقة عن إحسان والده . ونلتقى أنا وهو مرة أو مرتين فى كل عام أثناء دورة الجولف . وإنه وزوجته لأكثر ثراء مما يسعك تخيله . لقد حلت إمبراطورية أبى الثرى فى أيدٍ أمينة ، و "مايك " الآن يهيئ ولده ليحل محله ، كما هيأنا والده من قبل .

فى عام ١٩٩٤ ، تقاعدت فى عمر السابعة والأربعين ، فيما كانت زوجتى " كيم " فى السابعة والثلاثين من عمرها ، والتقاعد لايعنى التوقف عن العمل ، بل يعنى بالنسبة لى ولزوجتى أنه باستثناء حدوث مشكلة ما سيظل الخيار لنا أن نعمل أو لا نعمل ، كما ستأخذ ثروتانا فى التنامى تلقائيا صامدة فى وجه التضخم ، وأحسب أن ذلك يعنى الحرية . فأصولنا أضحت من الضخامة بحيث تعظم ذاتها ، فالأمر أشبه بزراعة شجرة . تسقيها لسنوات ثم يأتى يوم لا تحتاجك فيه على الإطلاق . فلقد ضربت جذورها فى الأرض بالعمق الكافى . وهى الآن تلقى عليك بظلال السعادة الوارفة .

لقد اختار " مايك " إدارة الإمبراطورية فيما اخترت أنا التقاعد .

وكلما تحدثت مع مجموعة من الناس ، يسألوننى ما الذى أزكيه لهم ، أو ما الذى يسعهم القيام به ؟ كيف يبدأون ؟ وهل هناك كتاب جيد أزكيه لهم ؟ وماذا عليهم فعله لتهيئة أبنائهم ؟ وما هو سر النجاح ؟ وكيف يجنى المرء الملايين ؟ ولطالما ذكرنى هذا بالمقالة التى أعطيت لى ذات مرة ، وإليك هى :

أثرى رجال الأعمال

في عام ١٩٢٣ ، عقدت مجموعة من أكابر قادتنا وأثرياء رجال الأعمال لقاء في فندق شاطئ " إيدجووتر " بشيكاغو . وقد كان " تشارلز شواب " ، رئيس أكبر شركة مستقلة للحديد من بينهم ، وكذلك كان " صامويل إنسول " ، رئيس كبرى شركات المنتجات الاستهلاكية في العالم ، كما كان هناك " هوارد هوبسون " ، رئيس أكبر شركة للغاز ، و" إيفار كروجر " رئيس شركة " إنترناشيونال ماتش " ، إحدى أكبر الشركات بالعالم في هذا الوقت ، و " ليون فريزر " ، رئيس مصرف " إنترناشيونال سيتلمينت " ، و " ريتشارد ويتني " رئيس شركة نيويورك للسمسرة ، و " آرثر كوتون " و " جيسي ليفرمور " ، وهما اثنان من أعظم المحللين الماليين ، و " ألبرت فول " ، عضو برئاسة " هاردنج كابينيت " . وبعد هذا اللقاء بخمسة وعشرين عاما ، انتهى المآل بتسعة من المذكورين آنفا كالتالي : مات " تشارلز شواب " معدماً بعد أن عاش لخمس سنوات مديونًا ، ومات " إنسول " مفلسا منفيا ومثله مات " كروجر " مفلسا ، أما " هوبسون " فقد صار إلى الجنون ، فيما كان كل من " ويتني " و " ألبرت فول " قد أطلق سراحهما من السجن لتوهما ، وانتحر كل من " فريزر " و " ليفرمور " .

وأشك أن بوسع أحد ما أن يقص علينا ما الذي حدث لأولئك الرجال حقيقة ، فلو نظرت إلى عام ١٩٢٣ ، لوجدته يسبق قليلا انهيار الأسواق والكساد العظيم في عام ١٩٢٩ ، والذي أشك أن يكون له أثر عظيم على أولئك الرجال وحيواتهم . والشاهد في هذه القصة هو التالي : إننا نحيا اليوم في عصر يفوق في سرعة وضخامة تغيراته ذاك الذي عاشه هؤلاء الرجال . وأحسب أنه سيمر بنا العديد من الازدهارات والنكسات في غضون الخمسة والعشرين عاما القادمة لا تقل في جسامتها عما واجهه هؤلاء الرجال . وما يقلقني هو أن العديد من الناس يولي اهتماماً عظيماً للمال وليس لأعظم ثرواتهم ، وهو تعليمهم . فإن هيأنا الناس ليكتسبوا المرونة ، وأن يُبقوا عقولهم منفتحة ويواصلوا التعلم ، فلسوف يصيرون من ثراء إلى ثراء أكبر متى طاولتهم التغيرات . أما إن ظنوا المال حلا لمشاكلهم ، فأخشى عليهم ما سيواجهونه من أوقات عصيبة . فالذكاء هو ما يحل المشاكل ويجلب المال ، أما المال المفتقر إلى الذكاء فهو مال سيتبدد سريعا .

إن أغلب الناس يفشلون في إدراك أن مقدار ما تجنيه من المال ليس هو الاعتبار الأول في الحياة ، وإنما مقدار ما تحتفظ به منه . فلقد سمعنا جميعا قصصا عن زمرة من لاعبي اللوتاري الذين يصيرون إلى الفقر ثم فجأة يثرون ، ثم يعودون إلى الفاقة ثانية . إذ يربحون الملايين ثم يعودون بعدها من حيث بدأوا . أو قصصا عن رياضيين محترفين كانوا يجنون الملايين سنويا في سن الرابعة والعشرين ، ثم هم اليوم يأوون إلى الجسور ليناموا تحتها في سن الرابعة والثلاثين ، وفيما أكتب هذا صباحا وجدت في الجريدة قصة عن لاعب صغير لكرة السلة ، كان صاحب ملايين لعام خلا ، أما اليوم ، فيزعم أن أصدقاءه ومحاميه ومحاسبيه قد استولوا على ماله ، وصار إلى العمل في محل لتنظيف السيارات لقاء الفتات .

وإذ لم يتجاوز التاسعة والعشرين من عمره ، طُرد من محل تنظيف السيارات إذ أبى خلع خاتم بطولته أثناء تنظيفه للسيارات ، فاستحقت قصته أن تصير عنوانا للصحيفة . لقد سارعت به الأحداث إلى النهاية نادبا الجور والظلم اللذين وقعا عليه ، وكيف أن الخاتم صار كل ما تبقى له ، وزاعما أنك إن انتزعته عنه فلن يبقى له عيش .

في عام ١٩٩٧ ، أعرف أن هناك العديد من الناس يصيرون من أصحاب الملايين فجأة ، وهاهي أصداء العشرينات تتردد ثانية . وبينما تعترينى السعادة أن الناس يصيرون من ثراء إلى ثراء أكبر ، أخشى أنه على المدى الطويل يتبين أنه ليس المهم مقدار ما يجني المرء ، بل مقدار ما يحتفظ به ، وإلى متى سيحتفظ به .

ولهذا عندما يطرح الناس السؤال : " من أين أبدأ ؟ " أو " أخبرني كيف أحقق الثراء سريعًا " . يصابون بإحباط عظيم في أغلب الأحوال جراء إجابتي . إذ أقول لهم ببساطة ما أخبرني به أبي الثرى عندما كنت فتى صغيرا ، وهو أنه : " إن أردت أن تكون ثريا ، فستحتاج لاكتساب المعرفة عن المال " .

لطالما دوت هذه الفكرة في ذهني في كل مرة التقينا معاً . ومثلما قلت من قبل ، لقد شدد أبي المتعلم على أهمية قراءة الكتب ، فيما شدد أبي الثرى على الحاجة للثقافة المالية .

فإن بغيت تشييد بناية ضخمة تشبه الإمبراطورية ، فعليك أولا أن تحفر حفرة عميقة ، وأن تصب بها أساسا متينا . أما إن كنت ستبني منزلا في

ضاحية المدينة ، فكل ما تحتاجه هو أن تصب أساسا بسمك ست بوصات . لكن أغلب الناس فى خضم سعيهم لتحقيق الثراء ، يحاولون تشييد بناية إمبراطورية ضخمة فوق أساس بسُمك ست بوصات فقط .

إن نظامنا المدرسى ، والذى صمم فى العصر الزراعى ، لايزال مؤمنا ببناء منازل بلا أساسات . هذا النظام الذى لا يثير غضبته سوى الأرضيات غير النظيفة . وهكذا يتخرج الأطفال فى المدرسة بلا خلفية مالية بالفعل . وفى أحد الأيام ، يقررون بعد أن جافى النوم أعينهم ، وغرقوا بالدين ، يقررون إذ يراودهم الحلم الأمريكى ، أن حل مشاكلهم المالية هو العثور على وسيلة لتحقيق الثراء السريع .

ونبدأ العمل فى تشييد الإمبراطورية . ويتطاول البناء سريعا . ولكن بدلا من تشييده على نحو منتصب راسخ ، يؤول بنا الأمر إلى بناء أبراج الضاحية المائلة ، وتعاودنا الليالى المجافية للنوم نظراً لأننا لم نبن على الأساسات السليمة .

بالنسبة لسنوات بلوغنا أنا و " مايك " ، كان كلا خيارينا متاحا لأننا تعلمنا وضع الأساس المالى الراسخ ونحن بعد طفلان .

ربما صارت المحاسبة أكثر الأشياء مللاً فى عالم اليوم . كما يمكن اعتبارها أكثر الأشياء جلبا للتشوش . ولكن إن أردت أن تصير ثريا على المدى الطويل ، فلربما تصير هى الشىء الأهم . والسؤال هو : كيف لك أن تقوم بتدريس موضوع ممل ومربك للأطفال ؟ والإجابة هى : بأن تيسره و تلقنهم إياه أولاً فى شكل صور .

لقد وضع أبى الثرى أساساً مالياً متيناً لى ولـ " مايك " . إذ ابتدع وسيلة بسيطة لتعليمنا منذ كنا طفلين . فلسنوات اقتصر على رسم صور واستخدام كلمات ، واستوعبت أنا و " مايك " الرسومات المبسطة ، واللغة الدارجة ، وحركة المال ، ومن ثم شرع أبى فى إقحام الأرقام فى سنوات لاحقة . واليوم يتقن " مايك " نوعا أعقد بكثير وأرفع بكثير من التحليل المحاسبى حيث اضطر لهذا . فبين يديه امبراطورية تقدر بمليار دولار عليه أن يديرها . ولم أبلغ هذا المبلغ من المعرفة لأن امبراطوريتى أصغر حجما ، لكننا شيدنا كلتيهما فوق الأساس البسيط نفسه . وعبر الصفحات التالية ، سأعرض عليك المعرفة المصورة ذاتها التى صاغها والد " مايك " لكلينا . ورغم بساطة هذه الرسومات ، إلا

أنها أعانت صبيين صغيرين على تحصيل قدر عظيم من الثروة بناء على أساس متين وراسخ :

القاعدة الأولى هى : عليك أن تعرف الفرق بين الأصول والخصوم ، وأن تشترى الأصل . فإن بغيت الوصول إلى الثراء ، فهذا كل ما ستحتاج لمعرفته . إنها القاعدة رقم ١ ، وهى القاعدة الوحيدة . وقد يبدو هذا غريبا ، لكن أغلب الناس يغفلون عن مقدار العمق فى هذه القاعدة ، فأغلبهم يكافح ماليا لأنهم لايعرفون الفرق بين الأصل والخصوم .

" يمتلك الأثرياء أصولا ، أما الفقراء والطبقة الوسطى من الناس ، فيمتلكون الخصوم ، لكنهم يظنونها أصولا " .

وعندما فسر أبى الثرى هذا لى ولـ " مايك " ، حسبناه يمزح . لقد كنا مراهقين وبانتظار معرفة سر تحصيل الثراء ، وكانت تلك هى الإجابة . لقد كانت بسيطة للغاية لدرجة أننا استغرقنا فترة طويلة فى التفكير فيها .

وعندما سأله " مايك " : " وما هو الأصل ؟ " .

أجابه : " لا تقلق على ذلك الآن . دع الفكرة تتغلغل فى عقلك وحسب . فإن كان بوسعك استيعاب البساطة فيها ، فستكون لحياتك خطة ، ولسوف تجرى أمورها المالية بيسر . الأمر بسيط ، ولهذا تغيب الفكرة عن الكثيرين " .

فسألته : " أتعنى أن كل ما نحن فى حاجة لمعرفته هو طبيعة الأصل ، وامتلاكه وبعد ذلك سنحقق الثراء ؟ " .

ابتسم أبى الثرى وقال : " نعم ، لأن الناس لاتعرف الفرق بين الأصول والخصوم " .

وأذكر أننى سألته : " ولكن كيف يمكن أن يكون البالغون بهذه السخافة ؟ فإن كان الأمر بهذه البساطة والأهمية ، فلِمَ لم يُرد أحد أن يتنبه إليه ؟ " .

وقد استغرق الوقت دقائق قليلة من أبى الثرى ليفسر ما الأصول وما الخصوم وكبالغ ، تصادفنى مشقة فى شرح ذلك للبالغين الآخرين ، ولكن أتدرى لماذا ؟ لأن البالغين أكثر ذكاء . ففى معظم الحالات ، تهرب بساطة الفكرة من معظم البالغين لأنهم لُقنوا إياها بطريقة مختلفة . فقد تلقوا التعليم على يد محترفين متعلمين آخرين ، من أمثال المصرفيين والمحاسبين وسماسرة العقارات ، والمخططين الماليين وهلم جرا . وتتمثل الصعوبة فى سؤال البالغين نسيان ما تعلموه ، أو فى أن يعودوا أطفالاً ثانية . فالبالغ الذكى غالبا ما يشعر بالضآلة إذا ما أنصت لحقائق بسيطة .

لقد آمن أبي الثرى بمبدأ " أ . ع . ب. س " أى : " أبق على الفكرة بسيطة وساذجة " ، وهكذا بقيت تلك الأفكار بالنسبة لولدين صغيرين ، وهكذا وضع لهما أساسا ماليا راسخا .

فما الذى يسبب التشوش إذن ؟ أو قل كيف يـُغفل شىء بمثل هذه البساطة ؟ ولِمَ يقدم أحد ما على شراء أصل هو فى الحقيقة من الخصوم ؟ والإجابة هى : التعليم الأساسى .

إننا نولى الاهتمام لكلمة " معرفة القراءة والكتابة " ولا نوليه " للمعرفة المالية " ، فما يحدد كون شىء ما على أنه أصل ليس هو الكلمات . بل الحقيقة إنك إن أردت الوقوع فى الحيرة ، فاذهب وابحث عن معناهما فى المعجم . وأعرف أن التعريف قد يبدو جيدا للمحاسب الماهر ، لكنه يخلو من المعنى بالنسبة للشخص العادى .

نظرا لأننا أطفال صغار ، قال لنا أبى الثرى : " إن الشىء الذى يحدد كون الأصل أصلا ليس الكلمات ، إنما هو الأرقام ، فإن عجزتما عن قراءة الأرقام ، فلن يمكنكما تحديد الأصل أبدا " .

كان أبى يتابع قائلا : " فى المحاسبة ، ليس المهم الأرقام ، بل ما تخبرك به الأرقام . فالأمر أشبه بالكلمات ، إذ ليست الكلمات هى الشىء المهم ، بل ما تخبرك به الكلمات " .

إن الكثير من الناس يقرأون ، لكنهم لا يدركون الكثير مما يقرأونه . وهذا ما يطلق عليه مشكلة الفهم عند القراءة ، وكلنا يعانى صعوبة ما عندما يتعلق الأمر بالفهم عند القراءة . فعلى سبيل المثال ، ابتعت مؤخرا جهاز استقبال للبث التليفزيونى ، وقد أتى مع جهاز الاستقبال كتيب تعليمات يشرح كيفية برمجته . وفيما كان جل ما أردته هو تسجيل برنامجى المفضل الذى يعرض مساء الجمعة ، قاربت الجنون محاولا قراءة هذا الكتيب . فلم يكن هناك شىء أكثر تعقيدا من معرفة كيفية برمجة هذا الجهاز . ورغم أننى استطعت قراءة كتيب التعليمات ، إلا أنى لم أستطع أن أفهم منه شيئا . ولهذا فإننى أفرق جيدا بين التعرف على الكلمات وبين الفهم ، وهكذا الأمر ذاته مع البيانات المالية عند أغلب الناس .

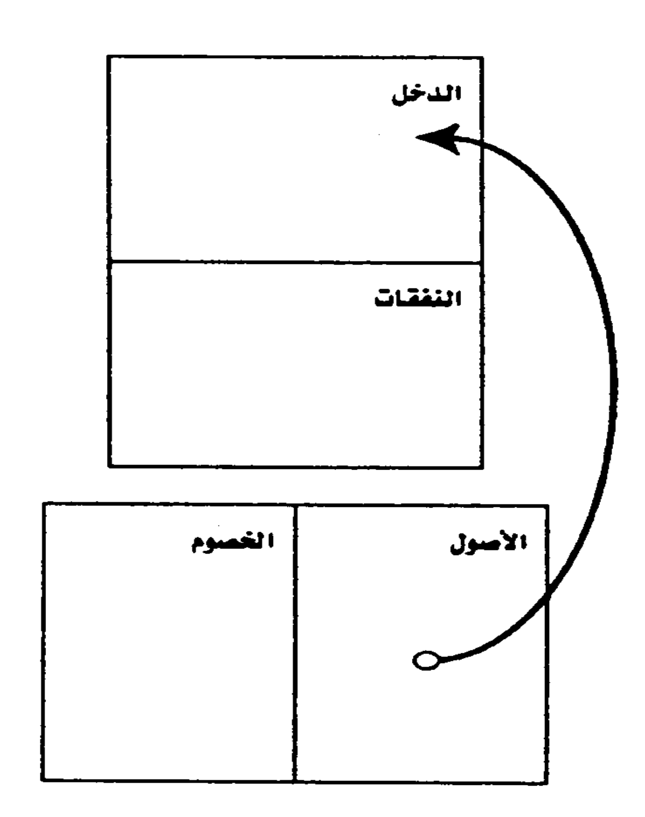
" إن أنت أردت أن تصبح ثريا ، فلابد لك من قراءة وفهم الأرقام " فإن أكن قد سمعت هذا ذات مرة ، فقد سمعته آلاف المرات من أبى الثرى ، كما

سمعت منه أيضا أن " الأثرياء يتملكون الأصول ، بينما يتحصل الفقراء والطبقة المتوسطة على الخصوم " .

وإليك سبيل التفرقة بين الأصول والخصوم . ليس هناك إجماع بين المحاسبين والخبراء الماليين على التعريف ، لكن الرسمين البسيطين التاليين قد مثلا بداية الأساس المالى الراسخ لولدين صغيرين .

فلقد أبقى والدى الثرى فى غضون تلقينه ولدين فى مرحلة تسبق على المراهقة ، كل ما كان يقوله بسيطا ، مستخدما الصور ما أمكن ، ومقلا فى استخدامه الكلمات ما أمكن ، ومتلافيا الأرقام لسنوات .

" هذا هو قالب التدفق النقدى الممثل للأصول "



القسم الأعلى من الشكل هو بيان الدخل ، والذى يطلق عليه غالبا حساب الأرباح والخسائر . ودوره هو قياس الدخل والنفقات ، أى التدفق المالى بنوعيه الصادر والوارد . أما القسم الأسفل من الشكل فهو قائمة الميزانية . ويطلق عليها هذا الاسم إذ يفترض بها أن توازن بين الأصول والخصوم . ويغفل العديد من

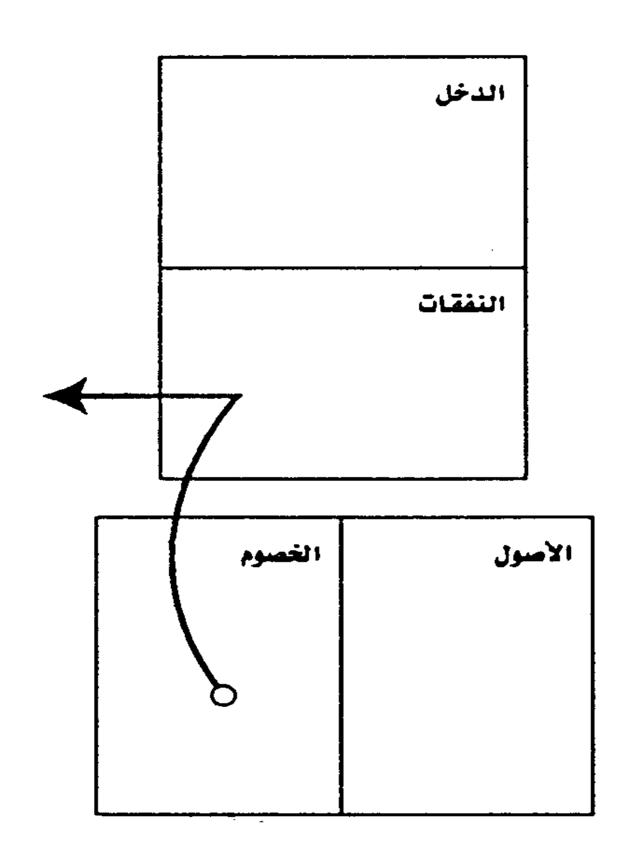
لمبتدئين العلاقة بين بيان الدخل وقائمة الميزانية . هذه العلاقة المتوجب فهمها .

ولم يكن السبب الرئيسي وراء المعاناة المالية هو فقط الجهل ببساطة بالاختلاف بين الأصول والخصوم ، بل السبب كذلك هو الحيرة التي يتسبب فيها تعريف الكلمتين . فإن أردت تلقى درس عن التشوش ، فابحث ببساطة عن تعريف كلمتى (الأصول والخصوم) فى المعجم .

فإن فعلت ، فعسى أن تعنى الكلمات لك شيئا إن كنت محاسبا عتيدا ، أما إن كنت شخصا عاديا ، فلن يختلف معنى الكلمات كثيرا عما لو كان مكتوبا باللغة الصينية . فستقرأ الكلمات الواردة فى التعريف ، لكن الفهم الحقيقى لما تعنيه سيستعصى عليك .

وكما قلت سابقا ، فإن أبى الثرى قد علم ولدين صغيرين أن " الأصول تضع المال فى حصالتك " وهذا تعريف لطيف ومبسط وقابل للتطبيق .

" وهذا هو قالب التدفق النقدى الممثل للخصوم "



الآن ، جرى التعريف بالأصول والخصوم من خلال الصور ، وقد يكون من الأيسر لك فهم تعريفاتي هذه بالكلمات .

الأصول : هو شيء ما يأتي بالمال لحصالتك .

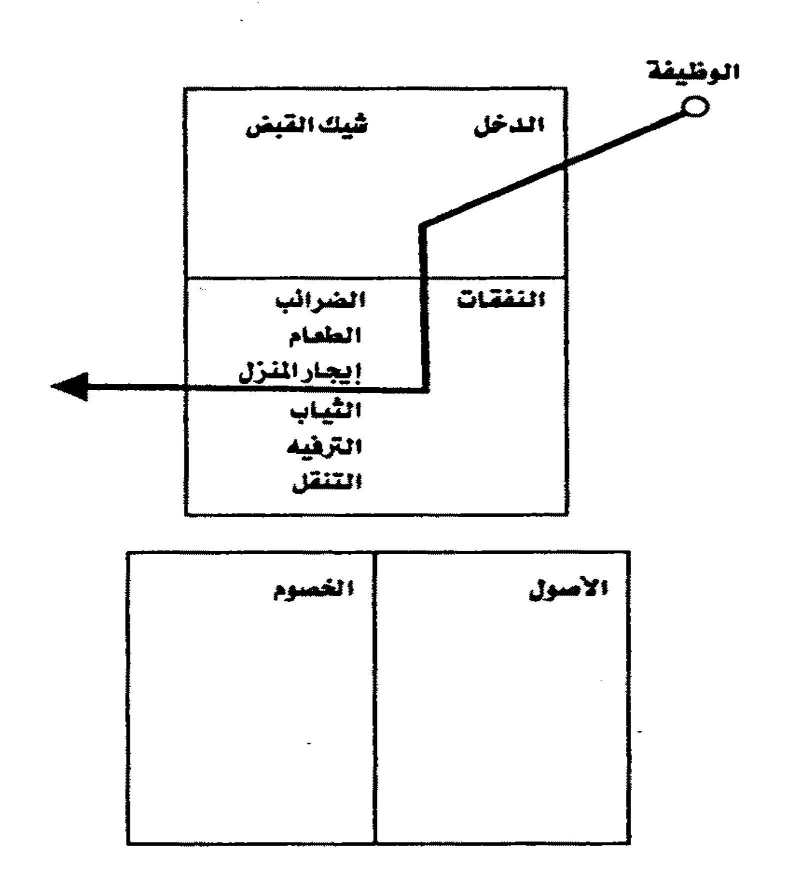
الخصوم : هو شيء يُنقص المال من حصالتك .

إن هذا هو كل ما تحتاج لمعرفته حقاً . فإن بغيت أن تصير ثريا ، فأنفق ببساطة حياتك كلها في شراء الأصول ، أما إن بغيت أن تضحى فقيرا أو أن تكون فردا من الطبقة الوسطى ، فأنفق حياتك فى شراء الخصوم . فالجهل بالفرق بين الاثنين هو السبب فى أكثر المعاناة المالية فى هذا العالم .

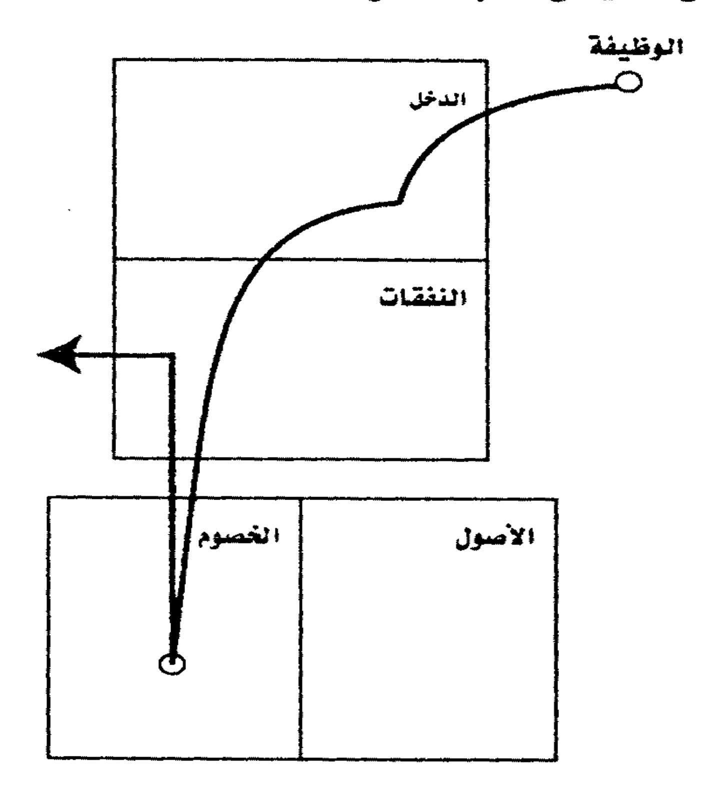
إن الأمية بكل من الكلمات والأرقام ، لهى الأساس فى المعاناة المالية . فإن واجه الناس عثرات مالية ، فمعنى هذا أن هناك شيئا ما لا يستطيعون قراءته ، سواء كان أرقاما أم كلمات . هناك شيء ما أسيء فهمه . فالأثرياء إنما صاروا إلى الثراء لزيادة ما يعرفونه في مجالات شتى عن أولئك المتعثرين ماليا . فإن أردت أن تصير إلى الثراء وأن تستبقى ثروتك ، فمن المهم لك أن تكتسب المعرفة بطبيعة المال ، بالكلمات والأرقام على سواء .

وتمثل الأسهم المبينة فى الأشكال مسار " التدفق المالى " . ولن تعنى الأرقام ولا الكلمات كل على حدة سوى القليل . لكن القصة بجميع عناصرها هى التى تحتوى على المغزى . ففى غضون عملية التقرير المالى ، تمثل قراءة الأرقام البحث على محورى الإحداثيات ، أى حبكة القصة ، وهى قصة إلى أين يتدفق المال ، وفى ثمانين بالمائة من العائلات ، تمثل القصة المالية قصة الكدح سعيا للترقى ، وليس ذلك لأن الناس لا تجنى المال ، بل لأنهم ينفقون حياتهم فى شراء الخصوم بدلا من الأصول .

فعلى سبيل المثال ، يمثل هذا الشكل قالب التدفق النقدى لشخص فقير ، أو شاب صغير مازال يخطو خطواته الأولى :



أما هذا الشكل ، فيمثل قالب التدفق النقدى لشخص من الطبقة الوسطى :



الوظيفة

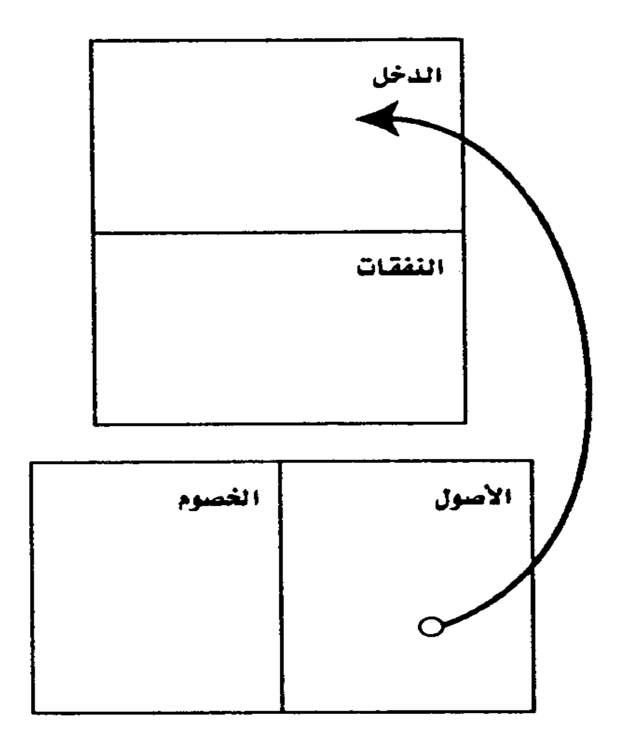
الدخل
شيك القبض

النفقات
الضرائب
الطعام
النفقات الثابتة
الثياب
الترفيه
التنقل

الأصول

الخصوم
القروض العقارية
القرض الاستهلاكى
بطاقات الائتمان

أما هذا ، فيمثل قالب التدفق النقدى لشخص ثرى :



الدخل
إيرادات سهمية فوائد إيجارات عوائـــد التـــاليف والكتابة

النفقات

الأصول	الخصوم
أسهم سندات نقدية عقارات ملكية فكرية	

لقد جرى تبسيط هذه الأشكال التوضيحية للغاية . إذ إن لكل امرئ نفقات معيشية ، وحاجة للطعام ، ولمأوى يستظل به ، وملابس تستره .

والأشكال التوضيحية تبين التدفق النقدى لكل من الأثرياء والفقراء والطبقة الوسطى ، فالتدفق النقدى هو ما يخبرك بحقيقة الأمر ، حقيقة الكيفية التى يتعامل بها المرء مع ماله ، وما الذى يقدم عليه بعد أن يصير المال بين يديه .

إن السبب الذى قصدت من ورائه البدء بذكر أثرى الرجال فى أمريكا هو بيان القصور فى فكر العديد من الناس . هذا القصور الذى يتمثل فى ظنهم أن المال سيحل كل المشاكل ، ولهذا السبب أنكمش خوفا فى كل مرة أسمع الناس يسألون عن كيفية تحصيل الثراء سريعا ، أو يسألون عن نقطة البداية ، وغالبا ما يتردد على سمعى قولهم : " إننى غارق لأذنى فى الدين ، ولهذا ترانى فى حاجة لتحصيل المزيد من المال " .

لكن المزيد من المال لن يحل فى الغالب المشكلة ، إذ فى الواقع قد يعجل بحدوثها . إذ المال يفصح بوضوح عن العيوب الإنسانية فينا . حيث يسلط المال بقعة ضوء على ما نجهله ، ولهذا السبب تعود حياة المرء الذى يصير إلى الثراء فجأةً ـ دعنا نقل إنه جناها من خلال إرثٍ يئول إليه . أو علاوة أو فوز باللوتارى ـ فى كثير من الأحيان إلى الفوضى المالية ذاتها . إن لم تسؤ عن تلك التى عاشها قبل حصوله على ذلك المال . فالمال يجسد حسب قوالب التدفق المالى الموجودة بعقلك ، فإن كان قالبك هو إنفاق كل ما تصل إليه يداك فمن الراجح أنه لن تؤدى زيادة ما تملكه من مال سوى لزيادة ما تنفقه . وذاك هو مغزى المقولة القائلة : " الأحمق يضيع ماله فى غمضة عين " .

لطالما كررت أننا نذهب إلى المدرسة لنكتسب مهارات مدرسية ومهارات مهنية ، وكلاهما شيء مهم . إذ نتعلم جنى المال بواسطة مهاراتنا المهنية . وفى أعوام الستينات عندما كنت فى المدرسة العليا ، كان المرء إذا أحسن واجتهد فى دراسته الأكاديمية ، سرعان ما كان الناس يفترضون أنه سيصير طبيبا . ولم يكن الناس يسألون الطفل كثيرا ما إن كان يبغى أن يكون طبيبا أم لا ، لكن ذلك المسار كان مفترضا . إذ كان ذلك هو المسار الواعد بالجوائز المالية العظيمة .

أما اليوم ، فيواجه الأطباء تحديات مالية ما كنت لأتمناها لعدوى ، من شركات التأمين التى تتحكم بالأعمال ، ومن الرعاية الصحية المُشرّعة ، ومن التدخل الحكومى ، ومن دعاوى الإهمال الطبى ، إلى غير ذلك من المنغصات .

اليوم يريد الأبنـاء أن يضـحوا نجومـا فـى لعبـة كـرة السـلة ، أو فـى الجولـف مثل " تيجر وودز " . أو نجوماً فى مجال الحواسب . أو نجوماً سـينمائيين أو نجوماً في موسيقى الروك ، أو ملكات جمال ، أو مضاربين فـى وول سـتريت . وذلك ببساطة لأنه أينما كان المال ، توجد الشهرة والمقام الرفيع . ولهذا يصعب على المرء بشدة تحفيز أطفالـه فـى المدرسـة اليـوم . حيـث يعلمـون أن النجـاح المهنى لم يعد يرتبط بالنجاح الأكاديمى ، كما كان الحال قبلا .

ولأن الطلبة يبارحون المدارس مفتقرين للمهارات المالية ، يجتهد العديد ممن تعلم منهم فى العمل فى مجاله وينجح ، لكنه يكتشف لاحقا أنه متعثر ماليـا . إذ يعملون بجد ، لكنهم لا يحرزون تقدما فى حيـواتهم .ولـيس مـا يفتقـر إليـه تعليمهم هو تعريفهم بكيفية جنى المـال ، ولكـن كيفيـة إنفاقـه ، أى مـا الـذى عليهم القيام به بعد جنيه . ويطلق علـى هـذا الاسـتعداد المـالى ، أى مـا الـذى ستفعله بالمال فـور حصـولك عليـه ، وكيـف تحميـه مـن أن تصـل إليـه أيـدى الناس . ولكم من الوقت ستحتفظ به ، وما مقدار ما سيعمل هذا المال لأجلـك . إن أغلب الناس لا يمكنهم معرفة سبب معاناتهم المالية لأنهم لا يفهمـون طبيعـة التدفق النقدى . فقد يكون الشخص قد تلقى تعليماً عالياً وناجحـاً فـى عملـه . لكنه يعانى من أمية ماليـة ، فهـؤلاء النـاس لا يعملـون فـوق مـا يحتاجونـه إلا لأنهم قد تعلموا أن يكدوا فى العمـل . لكـنهم لم يتعلمـوا كيـف يجعلـون المـال يعمل لأجلهم .

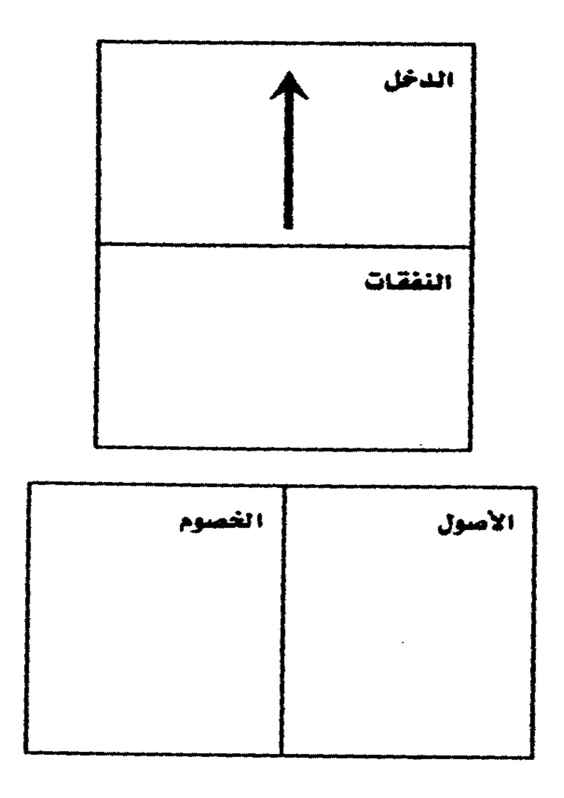
قصة تحول السعى وراء تحصيل الحرية المالية إلى كابوس مالى

تبين الصورة المتحركة القالب الخاص بالذين يَجِدُّون فى عملـهم ويجتهـدون فيه . حيث ينتقل الشابان السعيدان اللذان تزوجا حديثا للعيش معا فى إحـدى هذه الشقق المستأجرة الضيقة . وسريعا يدركان أن بوسعهما ادخار المـال لأنهمـا قادران على الاقتصاد بما يتعيش به فرد واحد .

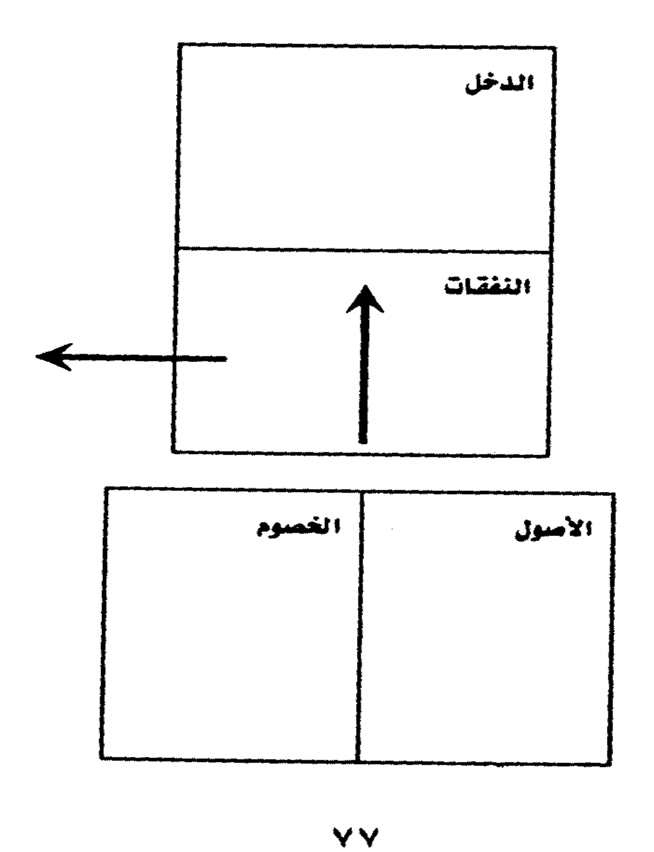
والمشكلة هى أن الشقة ضيقة ، فيقرران ادخار المال ليبتاعا منـزل أحلامهمـا حتى يمكنهما إنجاب أطفال فيـه . إن لـديهما الآن دخلـين . وسيشـرعان فـى التركيز على عمليهما .

ويشرع دخلهما فى التزايد

وبتزايد دخليهما .....

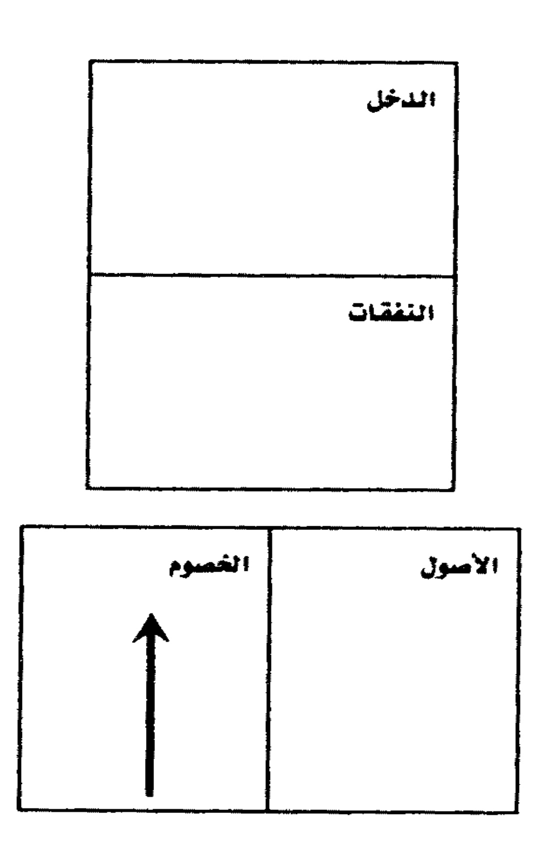


تأخذ نفقتهما في التزايد هي الأخرى .



وستمثل الضرائب أولى النفقات عند أغلب الناس . وسيظن أغلب الناس أنها ضرائب على الدخل ، لكن أعلى الضرائب بالنسبة للأمريكيين ستكون ضرائب الأمان الاجتماعى . وقد لا تتجاوز ضرائب الأمان الاجتماعى مقترنة بضرائب الرعاية الطبية نسبة سبعة وخمسة من عشرة بالمائة بحسب ظن الموظف ، لكنها فى الواقع تساوى خمسة عشر بالمائة حيث يتوجب على صاحب العمل أن يدفع النسبة نفسها عن الموظف للأمان الاجتماعى ، وفى الحقيقة سيمثل هذا مالاً لن يوافق صاحب العمل على أن يدفعه عنك . وفوق هذا كله ، سيظل متوجبا عليك سداد ضرائب دخلك عن المبلغ المقتطع من أجرك لضرائب الأمان الاجتماعى ، وهو أجر لن تمسكه بيديك أبدًا إذ ذهب مباشرة للأمان الاجتماعى بالاقتطاع المباشر .

وحينها ستتزايد الخصومات



وسيكون أفضل توضيح لما نقول هو العودة إلى قصة الشابين الصغيرين . فنتيجة لتزايد دخليهما يقرران ابتياع منزل أحلامهما . وفور تحقق ذلك ، تُفرض عليهما ضريبة جديدة تسمى ضريبة الملكية . وعندها يبتاعان سيارة

جديدة وأثاثا جديدا وأجهزة جديدة تتواءم ومنزلهما الجديد ، فيصحوان فجأة ليجدا القائمة الممثلة للخصوم وقد زخرت بالديون العقارية وديون البطاقات الائتمانية .

لقد علقا الآن فى سباق الفأر . وإذ يأتى طفلهما ، يزداد اجتهادهما فى العمل . وتتكرر العملية نفسها : جنى المزيد من المال ، ومن ثم تزايد الضرائب ، أو ما يطلق عليه شرائح الضرائب المتسلسلة . ثم تأتى البطاقة الائتمانية بالبريد ، فيستخدمانها . ثم يتثاقل عبؤها ، ثم تهاتفهم شركة إقراض وتخبرهما بأن قيمة الأصل العظيم الذى فى حوزتهما "المنزل" قد تزايدت . ثم تعرض عليهما قرض تسوية ، إذ إن رصيدهما يعد ممتازا ، وتخبرهما بأن الشيء الأكثر ذكاء هو التخلص من استهلاك فوائد القرض الذى عليهما ، بسداد ما عليهما من رصيد البطاقة الائتمانية . هذا إضافة لكون الفائدة المحسوبة على المنزل تعد اقتطاعا من الضريبة . فيسمعان لها ويسددان ما عليهما من رصيد البطاقة الائتمانية ذات الفائدة الضخمة . وهاهما قد دمجا قرضهما الاستهلاكى بقرضهما العقارى ، فتتدنى مدفوعاتهما إذ مددا فترة سداد القرض إلى ثلاثين سنة . وكان ذلك شيئا ذكيا قاما به .

ثم يهاتفهما جارهما داعيا إياهما للتسوق معاً ، فقد حل يوم التخفيضات . وهى فرصة لتوفير المال . فيقول كلاهما لنفسه : " لن أبتاع شيئا ، سأذهب وأتفرج وحسب " . لكنهما يجدان شيئا جديرا بالابتياع ، فيسحبان هذه البطاقة الائتمانية النظيفة من محافظهما .

إننى أقابل العديد مثل هذين الزوجين الشابين طوال الوقت . على اختلاف الأسماء إلا أن معضلتهما المالية تبقى هى هى . إذ يحضر الزوجان إلى إحدى محاضراتى ليسمعا ما علىّ قوله ، ويطرحان علىّ السؤال : أيمكنك إخبارنا بكيفية جنينا المزيد من المال ؟ وذلك لأن عاداتهما الإنفاقية هى التى دفعت بهما للبحث عن دخل أكبر .

إنهما لايعرفان أن المشكلة حقاً تتمثل فى كيفية اختيارهما لإنفاق ما بيديهما فعلا من المال ، وأن ذلك هو السبب الحقيقى وراء معاناتهما المالية ، تلك المعاناة الناتجة عن الأمية المالية ومن غياب فهم الفرق بين الأصول والخصوم .

قلما يحل المزيد من المال مشاكل الفرد المالية . فالذكاء هو ما يحل المشاكل . وهناك مقولة لصديق لى أكررها المرة تلو المرة على مسامع الغارقين فى الدين :

تقول : " إن وجدت أنك قد حفرت لنفسك حفرة .... فتوقف عن إكمال الحفر " .

كثيرا مـا قال لى أبى حينما كنت طفلا إن اليابانيين على علم بثلاث قوى : " قوة السيف ، وقوة الدرر ، وقوة المرايا " .

فالسيف يرمز لقوة السلاح ، ولطالما أنفقت أمريكا تريليونات الدولارات على الأسلحة ، وهى لهذا أضحت القوة العسكرية الكبرى فى العالم .

أما الدرر فترمز لقوة المال . وهناك درجة مـن الصـحة فـى المقولـة القائلـة : " تذكر القاعدة الذهبية . وهى أن من يحوز المال هو من يضع القواعد " .

وأما المرايا فترمز لقوة المعرفة بالذات . وهذه المعرفة بالذات ـ طبقا للأسطورة اليابانية ـ هى الكنز الأعظم بين هذه القوى الثلاث .

فى أغلب الوقت ، يسمح الفقراء والمنتمون للطبقـة الوسـطى لقـوة المـال بـأن تتحكم فيهم . فباستيقاظهم ببساطة وكـدهم فـى العمـل ، وفشـلهم فـى مسـاءلة أنفسهم عما إن كان ما يقومون به يستند إلى المنطق . فكأنما يطلقون النـار علـى سيقانهم فى كل مرة يبارحون فيها منازلهم إلى العمـل . وبفقـدانهم فهـم طبيعـة المال كليا ، تسمح الغالبية مـن النـاس لقـوة المـال الغريبـة بـأن تـتحكم فـيهم . فتـُستخدم قوة المال ضد صالحهم . أمـّـا لو استخدموا قوة المرآة ، لكانوا تساءلوا " أنستند فيما نفعـل للمنطـق ؟ " ، إذ فـى أغلـب الأحيـان ، وبـدلا مـن الثقـة بالحكمة الداخلية تلك العبقرية الكامنة فينا ـس يتبع الغالبية مـن النـاس مبـدأ القطيع . حيث يفعلون شيئا لأن الجميع يفعلـه . فتراهـم يكيفـون ذواتهـم مـع الأوضاع بدلا من مناقشتها . وفى أغلب الأحيان ، يكـررون مـا لقنـوه مـن قبـل دون تفكير ، كقولهم بـ " مبدأ التنويـع فـى المحـافظ الاسـتثمارية " ، أو " إن منزلك يعد أصلا " ، أو " إن منزلك هو استثمارك الأكبر " ، أو " احصـل علـى وظيفة آمنة " ، أو " لا تقع فى الأخطاء " ، و " إياك وخوض المخاطرة " .

يقال إن خشية الحديث إلى الجمهور تفوق عند أغلـب النـاس خشـيتهم مـن الوفاة . وطبقا لما يراه المحللون النفسيون ، ينبع هذا الخـوف مـن الحـديث إلى الجمهور من خشية نبذ الناس ، ومـن الخـوف مـن الظهـور والتعـرض للنقـد ، والخوف من أن يضحى المرء مثارا للسخرية أو الخوف من الإبعاد . فخوف المرء من أن يصير مختلفا ، هو ما يمنع غالبية الناس من البحـث عـن سـبل جديـدة لحل مشاكلهم .

ولهذا قال والدى المتعلم إن اليابانيين يقدرون قوة المرآة أكثر من تقديرهم للقوى الأخرى ، لأننا عندما ننظر فقط إلى المرآة كآدميين نرى الحقيقة . وأن السبب الرئيسى الذى يدفع أغلب الناس ليقولوا " عليك باللعب فى الجانب الآمن " هو الخوف ، وينطبق هذا على أى شيء ، رياضةً كانت أم علاقات أم عملاً أو مالاً .

إنه الخوف ذاته ، الخوف من النبذ والذى يدفع بالناس ليتشبهوا بالآخرين ويتغاضوا عن مناقشة الآراء شائعة القبول أو التوجهات العامة . وهى آراء تتماثل مع القول بـ " إن منزلك يعد أصلا " و " فلتحصل على قرض لتسوية المستحقات حتى تتخلص من ديونك " . أو " فلتعمل بجد أكثر " ، أو " إنها فرصة التخفيضات " أو " فى يوم من الأيام سأضحى نائب رئيس " ، أو " عليك بادخار المال " ، أو " عندما أنال العلاوة . فسأبتاع لنا منزلا أرحب " ، أو " إن الاعتمادات المتبادلة آمنة " ، أو " لقد نفد المخزون من دمى شركة " تيكل مى إيمو " . ولكن لحسن الحظ أن لدىّ واحدة متبقية لم يأت صاحبها بعد ! "

إن العديد من المشاكل المالية الكبيرة إنما تنبع من اتباع مبدأ القطيع والمزاحمة فى نفس ما يقوم به الآخرون . وإننا لنحتاج بين الحين والحين لأن ننظر فى المرآة وأن نكون أمناء مع حكمتنا الداخلية بدلا من الاستسلام لمخاوفنا .

عندما صرت أنا و " مايك " فى السادسة عشرة من العمر . بدأنا نصادف المشاكل فى المدرسة . ولم نكن فتيين سيئين . فقد كنت أنا و " مايك " نعمل بعد ساعات الدراسة ، وفى الإجازات الأسبوعية . وكثيرا ما أنفقت أنا و " مايك " ساعات بعد العمل جالسين مع والده منصتين إليه فى اجتماعاته مع مصرفييه ومحاميه ومحاسبيه وسماسرته والمستثمرين والمديرين والموظفين . وها هو رجل قد ترك الدراسة فى عمر الثالثة عشرة ، لكنه صار يوجه ويعطى التعليمات ويأمر ويطرح أسئلة على أناس ذوى علم . لقد أتوا بإيماءة منه ودعوة . وهاهم يتصببون عرقا كلما لم يستحسن ما أتوا به .

هاهو رجل لم يتبع مبدأ القطيع . رجل استند إلى تفكيره الأصيل واختبر المقولة القائلة : " علينا أن نقوم بالأمر بهذه الطريقة ، لأنها الطريقة التى يتبعها الجميع " ورفضها . كما كان يكره جملة " لا أستطيع " ، وكنتَ إذا أردت منه القيام بشيء ، فما كان عليك سوى أن تقول له : " لا أظن أنه بوسعك عمله " .

لقد تعلمت أنا و " مايك " الكثير بحضورنا اجتماعات والده ما زاد على مجموع ما حضرناه طوال سنوات دراستنا ، بما فيها سنوات الجامعة . ولم يكن والد " مايك " قد تلقى تعليما مدرسيا ، لكنه كان ذا علم بالمال ، ولهذا كان ناجحا . ولقد درج على إخبارنا المرة تلو المرة أن " الشخص الذكى يستقدم للعمل أناسا أكثر منه ذكاء " . وهكذا انتفعت أنا و " مايك " بقضائنا الساعات منصتين ، وفى غضون ذلك ، كنا نتلقى العلم من ذوى الذكاء .

لكن ذلك منعنى أنا و " مايك " من الاقتناع بالفكرة الشائعة عن الانتصاح بما يقوله معلمونا . وهذا ما سبب لنا المشاكل . فكلما قال المعلم : " إن لم تنالوا درجات كبيرة ، فلن تحسنوا شق طريقكم فى العالم الحقيقى " رفعنا أنا و " مايك " حاجبينا . وعندما كانوا يوجهوننا إلى اتباع الإرشادات وعدم الانحراف عن القواعد ، كان بإمكاننا رؤية كيف تثبط هذه العملية التعليمية الإبداع فينا . وعندها بدأنا نفهم لماذا قال لنا الأب الثرى إن المدارس قد أريد منها تخريج موظفين متقنين لا أصحاب عمل .

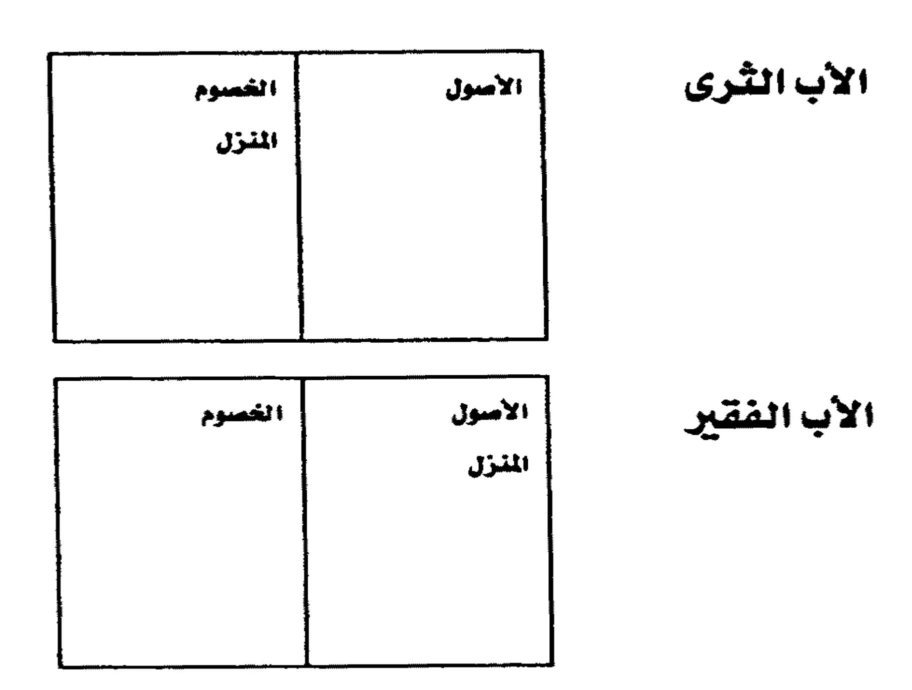
وبين الحين والآخر ، كنت أطرح أنا أو " مايك " على معلمينا أسئلة عن كيفية تطبيق ما تعلمناه ، أو كنا نسأل لِمَ لم ندرس أبدا شيئا عن المال وطبيعته . وبالنسبة للسؤال الأخير ، كثيرا ما كنا نتلقى إجابة مفادها أن المال ليس مهماً ، وإننا إن تفوقنا فى تعليمنا فسوف نجنى المال تباعا .

وكلما عرفنا المزيد عن قوة المال ، تباعدت المسافات بيننا وبين معلمينا وزملاء دراستنا .

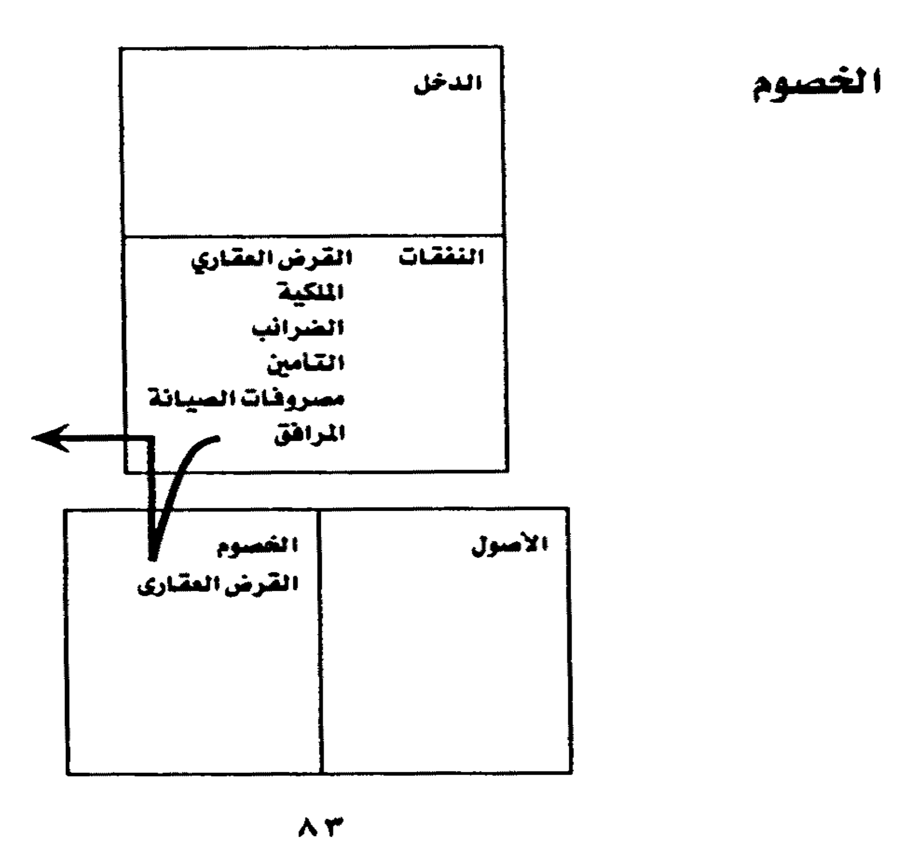
لم يشدد أبى صاحب التعليم العالى علىّ أبدا فى مسألة درجاتى الدراسية ، ولطالما تساءلت لِمَ لم يفعل . لكننا شرعنا فى الاختلاف حول المال . وعندما صرت فى السادسة عشرة ، كنت قد تعلمت الكثير عن المال ربما بفضل ما كان عند والدى ووالدتى . كان بوسعى قراءة الكتب ، كما كان بوسعى الإنصات إلى المحاسبين الضريبيين ، وللمحامين والمصرفيين وسماسرة العقارات ، والمستثمرين وما إلى ذلك . لكن والدى قد تحدث إلى معلمى ليهدئ الأمور .

وذات يوم ، أخذ والدى يخبرنى لماذا يعد منزلنا استثماره الأكبر ، وقد دار نقاش لم يكن بالغ المسرة بيننا ساعة حاولت أن أبين له لماذا أرى أن البيت ليس استثمارا جيدا

ويبين الشكل التالى اختلاف نظرة أبى الثرى عن أبى الفقير إلى منزليهما . فقد رأى أحدهما منزله من الأصول ، بينما رآه الآخر من الخصوم .



وإننى لأتذكر يوم رسمت الشكل التالى لوالدى مبينا له اتجاه التدفق النقدى ، كما بينت له النفقات الفرعية التى ترتبط بملكية المنزل . حيث عنى المنزل الأرحب نفقات أكبر ، فيما ظل التدفق النقدى متسربا خلال عمود النفقات .



واليوم ، مازلت أواجه بتحدى عدم اعتبار المنزل من الأصول . وأعلم أن امتلاك المنزل بالنسبة للعديد من الناس ، يعد هو الحلم بمقدار ما يعد فيه من الأصول ، وأن امتلاك المرء منزلا خاصا لهو خير من عدم امتلاكه شيئا . وإننى لأعرض عليك زاوية أخرى تنظر من خلالها إلى هذه الفكرة الشائعة . هذه الزاوية تتمثل فى أننى لو كنت بصدد شراء منزل أكبر وأكثر رفاهة أنا وزوجتى ، لأدركت أنه ليس من الأصول ، بل من الخصوم ، إذ سيأخذ المال من حافظتى .

وإليك حجتى فى هذا ، والتى لا أتوقع أن يتفق أغلب الناس وإياها . لما فى صورة المنزل اللطيف من شاعرية ، ولأنه عندما يأتى الحديث إلى المال ، تعمد المشاعر المتدفقة لتدنية الذكاء المالى عند الناس . وإننى لأعلم من التجربة الشخصية أن للمال سبله فى جعل جميع قرارات المرء عاطفية .

١. عندما نتحدث عن المنزل ، أشير إلى أن أغلب الناس يعملون طوال حياتهم ليسددوا ثمن منزل لن يتملكوه أبدا . بعبارة أخرى ، يعمد الناس لابتياع منزل جديد كل عدة سنوات ، وفى كل مرة يتحملون قرضا جديدا تسدد أقساطه على ثلاثين عاما لسداد السابق عليه .
٢. وحتى إن انتفع الناس بالاقتطاعات الضريبية عن فوائد أقساط القرض ، فسوف يسددون جميع نفقاتهم الأخرى من أموالهم السائلة بعد اقتطاع الضرائب ، حتى بعد انتهائهم من سداد قرضهم العقارى .
٣. ضرائب الممتلكات . ولقد صدم والدا زوجتى عندما بلغت ضرائب الملكية على منزلهما ١٠٠٠ دولار شهريا . وقد حدث هذا بعد أن تقاعدا ، فقيدت تلك الزيادة من موازنة تقاعدهما ، وشعرا بالاضطرار لتركه .
٤. لا تأخذ قيمة المنازل فى الارتفاع على الدوام ، فها نحن فى عام ١٩٩٧ ولا يزال هناك أصدقاء لى مدينون بمليون دولار قيمة منزل يباع اليوم بقيمة ٧٠٠٠٠٠ دولار فقط .
٥. أما أكبر الخسائر ، فهى تلك المتمثلة فى تكلفة الفرص الضائعة . فإن قمت بتجميد كل أموالك فى منزلك ، فقد تُضطر إلى العمل الشاق لإيقاف نزيف أموالك فى عمود النفقات بدلا من إضافتها لعمود الأصول ، وذاك ما عنيته بقالب التدفق النقدى للطبقة الوسطى . ولو وضع زوجان شابان المزيد من المال فى عمود الأصول فى بواكير عمريهما ، ليسرا على نفسيهما

سنواتهما اللاحقة ، خاصة عندما يجهزان لإرسال أبنائهما للجامعة . فعندها ستكون أصولهما قد تعاظمت ولإعانتهما في تغطية نفقاتهما . فالمنزل في أغلب الأحيان لن يمثل سوى أداة لتحصيل قرض ملكية يناله الفرد ليسدد به نفقاته المتزايدة .

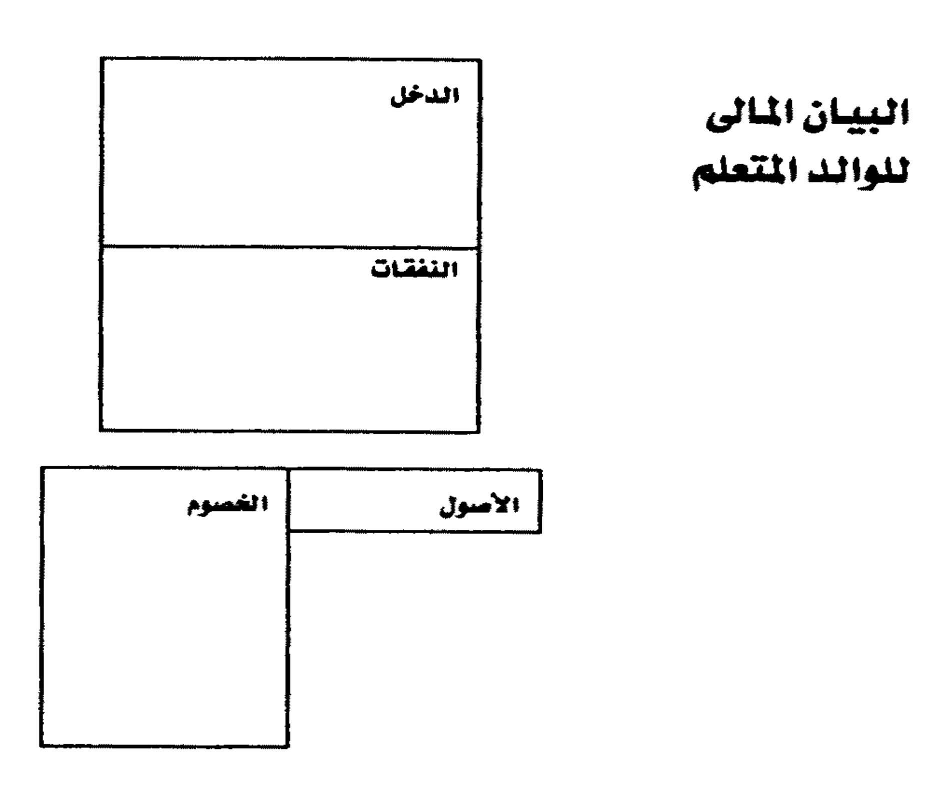
وإيجازا نقول : إن النتيجة النهائية لاتخاذ الفرد قرارا بامتلاك منزل مكلف للغاية بدلا من فتح محفظة استثمارية في بواكير حياته ، لتؤثر عليه على الأقل بالصور الثلاث التالية :

١. إهدار الوقت ، والذى كان ممكنا أن تتعاظم خلاله الأصول الأخرى .
٢. خسارة رأس مال إضافي ، والذى كان من الممكن استثماره بدلا من سداد نفقات صيانة مرتفعة ومرتبطة ارتباطا مباشرا بالمنزل .
٣. تضييع فرص التعلم . ففي الأغلب ، يعد الناس منزلهم ومدخراتهم و خطط تقاعدهم هي كل ما يحتويه عمود الأصول الخاص بهم . ولا يقومون بالاستثمار ؛ لأنهم ببساطة لا يمتلكون المال اللازم لذلك . وهذا ما يضيع عليهم فرص الخبرة بالاستثمار . وأغلب هؤلاء لا يصيرون أبدا إلى ما يطلق عليه عالم الاستثمار " المستثمرين العتيدين " ، في الوقت الذى تباع فيه أفضل الاستثمارات بادئ ذى بدء لأولئك المستثمرين العتيدين في العادة ، والذين يعودون في المقابل ليبيعوا هذه الاستثمارات للذين يخوضون لعبة الاستثمار ولكن من الجانب الآمن .

ولست أقول للناس ألا يبتاعوا منزلا . بل أقول لهم إن عليكم أن تفهموا الفرق بين الأصول وبين الخصوم . فعندما أبغى منزلا أكبر ، فعليّ أولا أن أبتاع أصلا يولد التدفق النقدى الذى أسدد به ثمن هذا المنزل .

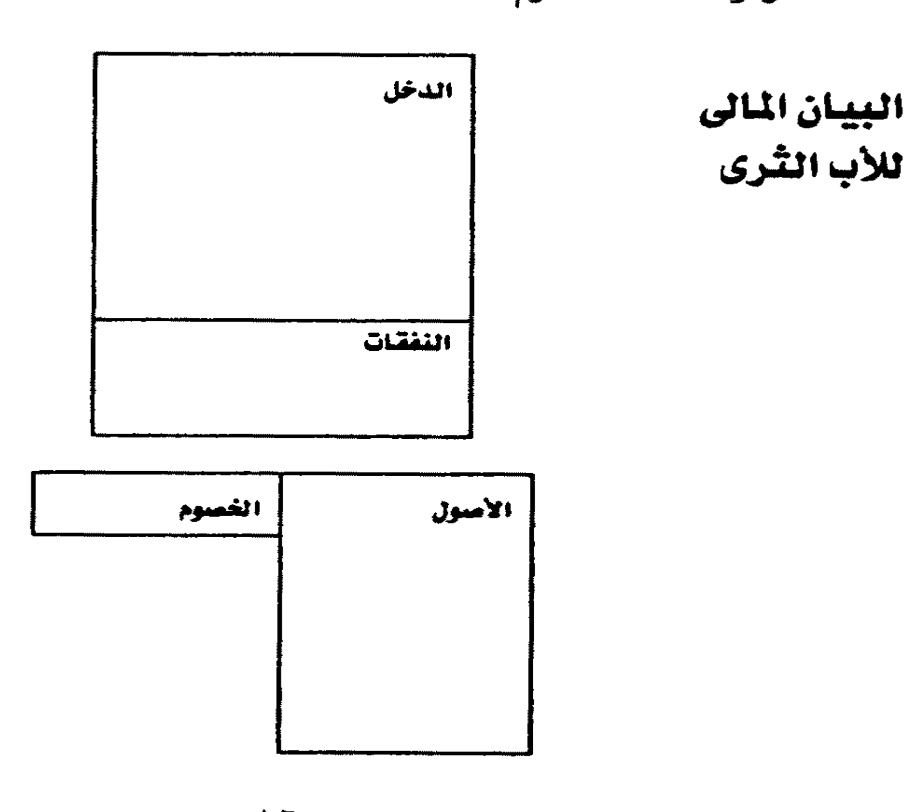
إن بيان المركز المالى الذى يخص والدى المتعلم ليمثل أفضل تجسيد حياة امرئ يخوض سباق الفأر ، إذ تبدو نفقاته على الدوام آخذة في التزايد مع تزايد دخله ، غير سامحة له أبدا بأن يستثمر في أصول . وكنتيجة لهذا ، تفوق الخصوم ـ قرضه العقارى والرصيد الدائن لبطاقته الائتمانية ـ أصوله . وإن الصورة التالية لهى خير معبر عن حاله :

البيان المالى
للوالد المتعلم

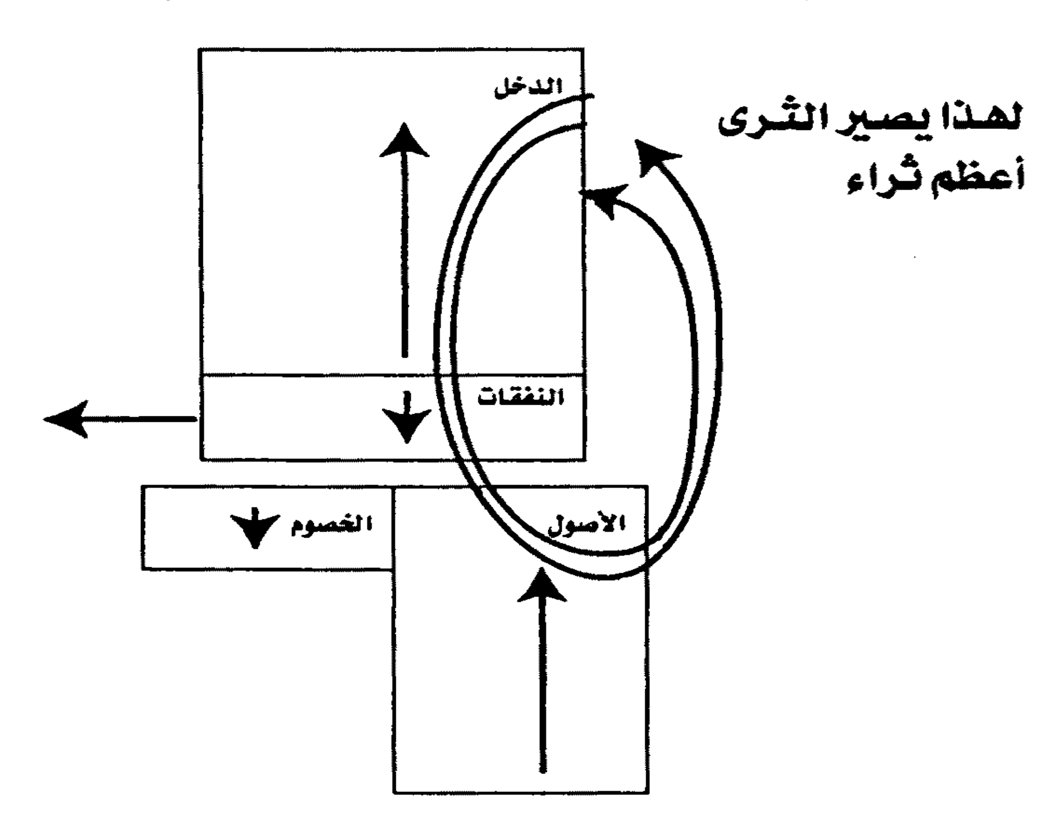


أما بيان المركز المالى لأبى الثرى من ناحية أخرى ، فيعكس حياة كُرست للاستثمار وتدنية الخصوم :

البيان المالى
للأب الثرى

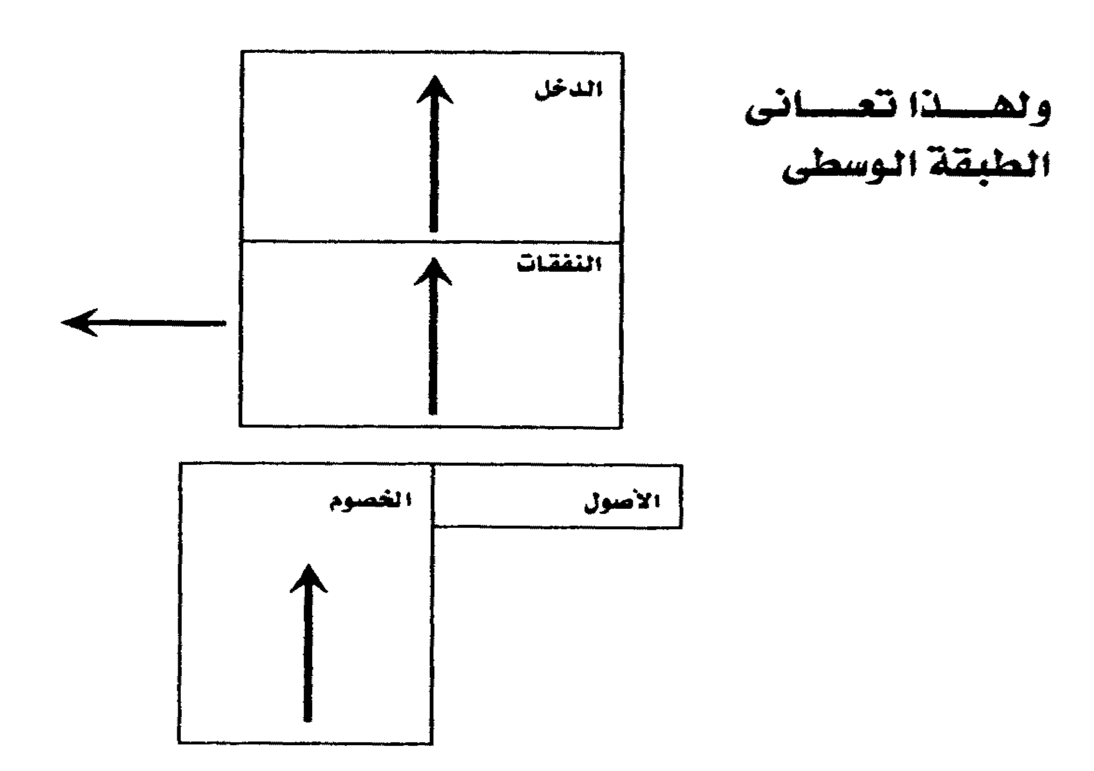


وسترى عند معاينتك لبيان المركز المالى لأبى الثرى ، السبب الذى يجعل الشخص الثرى يصير إلى ثراء أعظم . حيث يولد عمود الأصول ما يكفى ويزيد من الدخل لتغطية النفقات ، مع وجود رصيد يعاد استثماره فى عمود الأصول . وهكذا يتضخم عمود الأصول باستمرار ، وبالتالى يتعاظم ما يولده من دخل .



وتجد الطبقة الوسطى نفسها فى حالة دائمة من المعاناة المالية ، إذ يأتى دخلهم الرئيسى من الراتب ، وبتزايد هذا الراتب ، تتزايد الضرائب المفروضة عليه . فتتزايد نفقاتهم تزايدا مساويا للزيادة فى رواتبهم ، وهكذا يتحقق معنى " سباق الفأر " . فتراهم يعتبرون منزلهم الاستثمار الرئيسى ، بدلا من الاستثمار فى الأصول المولدّة للدخل .

ولهـــذا تعـــانى الطبقة الوسطى



إن هذا القالب الذى يعتبر المنزل استثمارا وتلك الفلسفة التى ترى فى زيـادة الدخل إمكانية لشراء منزل أرحب أو إمكانية لإنفاق أكبر . لهى أساس مجتمـع اليوم القائم على الدين . حيث تؤدى عملية الإنفاق المتزايـد هـذه بالعـائلات إلى المزيد من الديون ، وإلى غياب الاستقرار المالى ، حتى إن تحقـق لهـم تقـدم فـى وظائفهم وحققوا تزايـدا دوريـا فـى دخـولهم . وإن هـذه الحيـاة لحيـاة شـديدة المخاطرة تسبب فيها التعليم المالى الواهن .

لقد ألقت الخسائر الجمة فى الوظائف والتى جرت فى التسـعينات ، جـراء تقليص المنظمات لحجمها ، الضوء على مقدار التقلب المالى الذى تتسم به حيـاة الطبقة الوسطى . فلقد استبدلت خطط المعاشات فجأة بخطط أخرى . كمـا بـدا تعثر الأمان الاجتماعى جليا ولم يكن بالوسـع اعتبـاره مـوردا لحيـاة التقاعــد ، وهيمن الذعر على حياة الطبقة الوسطى . أما الشىء الجيد اليوم فهو أن العديد من أولئك الناس قد أدرك حقيقة الأمور وشرع فى حيازة الأصول المتداولة . ولقد صار هذا التزايد فى الاستثمار سببا عظيما للتسـابق الحثيـث الـذى نشـهده فـى البورصات المالية . إذ اليوم هناك المزيد والمزيـد مـن الاعتمـادات المتبادلـة التـى وُجدت لتسد طلب الطبقة الوسطى .

إن الاعتمادات المتبادلة شائعة اليوم لأنها تمثل الأمان ، فمشترو الاعتمادات المتبادلة العاديون منشغلون للغاية بالكد لسداد الضرائب والقروض العقارية ، وللادخار للتعليم الجامعي لأبنائهم ، ولتسديد مستحقات بطاقات الائتمان . وإذ لا يتوافر لهم الوقت لدراسة الاستثمار ، فإنهم يعولون على خبرة مدراء الاعتمادات المتبادلة . هذا إضافة لاشتمال الاعتمادات المتبادلة على عدة أنماط مختلفة من الاستثمارات ، مما يشعرهم بأن أموالهم آمنة " لتنوع " محافظ استثمارها .

لقد ساهمت هذه المجموعة من أفراد الطبقة الوسطى المتعلمة في ذيوع فكرة " التنوع " ، والتي يتيحها سماسرة الاعتمادات المتبادلة والمخططون الماليون . فهذا هو مبدأ اللعب من الجانب الآمن ، وتلافي خوض المخاطرة .

إن المأساة الحقيقية هي أن نقص التعليم المالي المبكر سبب في المخاطرة التي يواجهها أفراد الطبقة الوسطى العاديون ، فمنطق لعبهم من الجانب الآمن إنما هو نتاج موقفهم المالي الواهن في أحسن أوصافه . فقوائم الميزانية لديهم ليست متوازنة ، إذ إنهم مثقلون بالخصوم ، ومفتقدون لأية أصول حقيقية تولد لهم دخلا . وبالمثل لا يتجاوز مورد دخلهم سوى شيك القبض الذي ينالونه مقابل عملهم . فيعتمدون في سبل معيشتهم بالكلية على أصحاب أعمالهم .

ولهذا عندما تواتيهم " صفقة العمر " ، فلن يسع هؤلاء الناس انتهاز فرصتها . إذ سيتوجب عليهم اللعب من الجانب الآمن ، وذلك ببساطة لأنهم يكدحون في عملهم ، ويسددون الشريحة الأكبر من الضرائب ، وغارقون في الدين .

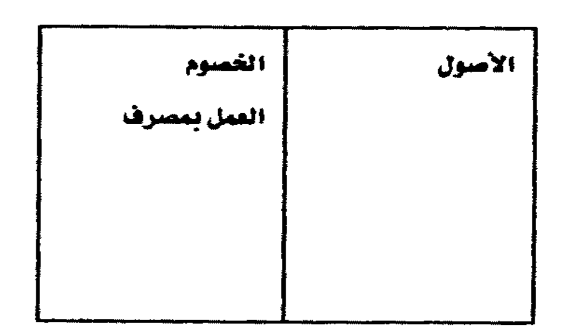
وكما ذكرت في مستهل هذا القسم ، فإن أهم قاعدة عليك تطبيقها هي معرفة الفرق بين الأصول وبين الخصوم . فعليك فور تمييزك بينهما أن تركز مجهودك على امتلاك الأصول المولدة للدخل وحدها . فذلك هو السبيل الأفضل لسلوك الدرب المؤدي للثراء . ولتستمر في ذلك ، وستتزايد بنود عمود الأصول في ميزانيتك . وركز على تدنية كل من الخصوم والنفقات ، فهذا ما سيتيح المزيد من المال لاستمرار التدفق في عمود الأصول . وسريعا ستنمو قاعدة أصولك مخولة إياك التطلع إلى استثمارات أكبر ، قد يبدأ معدل العائد عليها مائة بالمائة ويتزايد إلى ما لانهاية . استثمارات قد تولد من مبلغ خمسة آلاف دولار إلى ما يبلغ المليون دولار أو يزيد . وهي استثمارات تطلق عليها الطبقة الوسطى

" شديدة المخاطرة " . لكن الاستثمار ليس هو الخطر ، بل غياب الذكاء المالى البسيط ، وعدم الابتداء بالتثقف المالى هما ما يعرضان المرء للخطورة الشديدة .

فإن اتبعت الغالبية من الناس فيما يفعلونه ، فسيئول بك المآل إلى ما يلى :

الدخل
العمل عند
صاحب العمل

النفقات
العمل
بالحكومة



وكموظف ومالك لمنزل ، يتمثل الجهد الذى تبذله بصورة عامة فى عملك فى التالى :

١. العمل عند شخص آخر . فأغلب الناس يعملون لقاء شيك القبض ، جاعلين بذلك مالك العمل أو حامل الأسهم أكثر ثراء . فكل مجهوداتك ونجاحاتك ستوفر للمالك النجاح وتيسر له التقاعد .
٢. العمل بالحكومة . فتقتطع الحكومة حصتها من مقبوضاتك حتى قبل أن تراها ، وباجتهادك أكثر فى عملك ستزيد ببساطة لزيادة مقدار الضرائب التى تقتطعها منك الحكومة ، فواقع الأمر أن أغلب الناس يعملون من يناير وحتى مايو من أجل الحكومة لا من أجل أنفسهم .

٣. العمل بأحد المصارف . فبعد اقتطاع ضرائبك ، ستتمثل نفقتك الكبرى عادة في قرضك العقارى وفى ديون بطاقتك الائتمانية .

والمشكلة المرتبطة بالاجتهاد أكثر فى العمل أن كلاً من هذه المستويات الثلاثة تستحوذ على نصيب أكبر من المجهودات التى تبذلها ولهذا فأنت فى حاجة لتتعلم كيف تحول مجهوداتك المتزايدة لنفع يعود على عائلتك مباشرة .

ولكن كيف تحدد الأهداف حينما تقرر التركيز على تغيير عملك ؟ فأكثر الناس يتحتم عليهم أن يُبقوا على عملهم معولين على رواتبهم فى شراء الأصول .

وكيف لهم عندما تأخذ أصولهم فى التزايد ، تقييم ما حققوه من نجاح ؟ ومتى يدرك شخص ما أنه قد حقق الثراء ، وجنى ثروة ؟ والإجابة هى أنه طبقا للتعريف الذى أضعه للأصول والخصوم ، أحدد تعريف الثروة . وفى الواقع قد اقتبست هذا التعريف من رجل يسمى " باكمينيستر فوللر " . وهو رجل يطلق عليه البعض مشعوذا فيما يطلق عليه البعض الآخر نابغة . فقد حيّر المهندسين المعماريين منذ سنوات مضت لتسجيله براءة اختراع فى عام ١٩٦١ عن شىء يطلق عليه القبة الجيوديسية ـ geodesic dome . أما فى الواقع العملى ، فلـ " فوللر " مقولة عن الثروة كانت محيرة بادئ ذى بدء ، لكنى وجدتها منطقية بعد أن قرأتها بإمعان حيث قال " فوللر " : " الثروة هى قدرة شخص على البقاء حيا لأطول وقت ..... أو هى إلى متى سأظل بعافية إن توقفت عن العمل اليوم ؟ "

فبخلاف الدخل الصافى الجدير بالتقدير - أى الفرق بين أصولك وخصومك ، والذى ينصبغ غالبا بآرائك وخلفيتك عما يستحق التقدير - ييسر هذا التعريف صياغة مقياس دقيق لمعرفة هذا . وها قد صار بوسعى الآن قياس ومعرفة أين أنا من أهدافى الرامية لتحقيق الاستقلال المالى .

فعلى الرغم من أن هذا الصافى يشتمل غالبا على تلك الأصول غير المولدة للسيولة ، كتلك الأشياء التى أتيت بها وتقبع الآن فى مرآبك ، تُقدر الثروة بمقدار المال الذى يولده مالك ، وتبعا لهذا مقدار العافية المالية المتاحة لك .

إن الثروة هى مقياس التدفق النقدى من عمود الأصول مقارنا بعمود الخصوم .

ودعنا نضرب مثالا ، دعنا نقل إن عمود الأصول يولّد لى دخلا يقدر بألف دولار شهريا ، وأن نفقاتى الشهرية تبلغ ألفى دولار ، فما هو مقدار ثروتى ؟

لنرجع لتعريف " فوللر " ونسأل : ما عدد الأيام التى يمكنني البقاء ناجيا بها ؟ ودعنا نخمن أنها شهر . فطبقا لهذا التعريف ، فليس لدىّ سوى مايكفى لنصف شهر من المال .

وعندما يبلغ التدفق النقدى الذى يولده عمود الأصول الخاصة بى ألفى دولار ، سأكون عندها ثريا .

إننى الآن لدىّ دخل تولده أصولى شهريا يغطى بالكلية نفقاتى الشهرية . فإن بغيت زيادة نفقاتى ، فعلىّ أولا أن أزيد من التدفق النقدى الذى تولده الأصول للحفاظ على هذا القدر من الثروة . ولاحظ هنا أننى قد استغنيت عند هذه النقطة عن راتبى ، فقد ركزت على النجاح فى ملء خانة خاصة بالأصول وهبتنى الاستقلال ماليا . فإن تركت وظيفتى اليوم ، فسيكون بوسعى تغطيه نفقاتى الشهرية بالتدفق النقدى المتولد عن الأصول التى أحوزها .

وهدفى التالى سيكون تعظيم التدفق النقدى الذى تولده أصولى لأعيد استثماره فى خانة الأصول . فكلما زاد مقدار المال الذى يذهب إلى خانة الأصول ، تعاظمت محتويات هذه الخانة . وكلما تعاظمت الأصول التى بحيازتى . تعاظم التدفق النقدى المتولد عنها . وطالما أبقيت على نفقاتى فى مستوى أدنى من التدفق النقدى الذى تولده هذه الأصول ، فسوف أزداد ثراءً ، وسيرد على المزيد والمزيد من الدخل المتولد عن موارد غير موارد العمل الجسدى .

وبتواصل عملية إعادة الاستثمار هذه ، سأظل فى سيرى الحسن تجاه تحصيل الثراء . ولن أغفل عن التعريف الحقيقى للشخص الثرى . فليس بإمكانك أبدا أن تكون فاحش الثراء .

وعليك فقط أن تتذكر هذه الملاحظة البسيطة :

يبتاع الثرى أصولا .

أما الفقير فذو نفقات وحسب .

بينما يبتاع أفراد الطبقة الوسطى الخصوم ويظنونها أصولا .

فكيف لك إذن أن تستهل التفكير فى عملك الخاص ؟ وأين الإجابة ؟ الآن دعنا ننصت لمؤسس " ماكدونالد " .....

الدرس الثالث

فكر فى عملك الخاص

الفصل الرابع

الدرس الثالث :

فكر فى عملك الخاص

طُلب من " راى كروك " مؤسس ماكدونالد فى عام ١٩٧٤ ، الحديث إلى طلبة الماجيستير بجامعة أوستن بتكساس . وقد كان صديقى الحميم " كيث كانينجهام " ، أحد هؤلاء . وبعد أن جرى حديث مؤثر وملهم بين " راى " والطلبة ، انفض اللقاء ، وسأل الطلبة " راى " إن كان يقبل الانضمام إليهم فى ناديهم المفضل لتناول مشروب . وقبل " راى " مرحباً .

وفور أن أمسك كل منهم بمشروبه ، بادرهم " راى " بالسؤال : " هل تعرفون ما مجال عملى ؟ " .

أخبرنى " كيث " أن الجميع قد ضحكوا ، إذ ظن أغلبهم أن " راى " يداعبهم .

ولم يجب أحد ، فطرح " راى " السؤال نفسه ثانية : " فى أى مجال تظنوننى أعمل ؟ " .

وضحك الطلبة ثانية ، ثم أخيرا تعالى أحد الأصوات الشجاعة ، " من فى العالم كله لا يعرف أنك تدير مطاعم الهامبورجر ؟ "

فضحك " راى " . ثم قال لهم : " هذا ما ظننت أنكم ستقولونه . ثم توقف هنيهة ليعاود القول : " سيداتى سادتى ، لست أدير مطاعم الهامبورجر . فعملى هو العقارات " .

ويخبرنى " كيث " بأن " راى " قد استغرق وقتا طويلاً مفسرا وجهة نظره هذه . فقد كان جوهر خطة عمل ماكدونالد هو بيع الهامبورجر ذى العلامة المميزة ، لكنه لم يغفل أبدا أهمية مواقع بيع هذا الهامبورجر . فلقد علم أن العقار وموقعه كانا العامل الأشد تأثيرا فى نجاح كل فرع من فروع البيع . وقد

كان الشخص القائم على شراء الفروع مسئولا فى الوقت نفسه عن شراء الأرض التى تشيد عليها هذه العقارات لصالح منظمة " راى كروك " .

اليوم ، يعد ماكدونالد أكبر الملاك الفرديين للعقارات فى العالم . فهو اليوم يمتلك بعضا من أثمن التقاطعات ومحاور الشوارع فى أمريكا ، كما يمتلك مثلها فى أجزاء أخرى فى العالم .

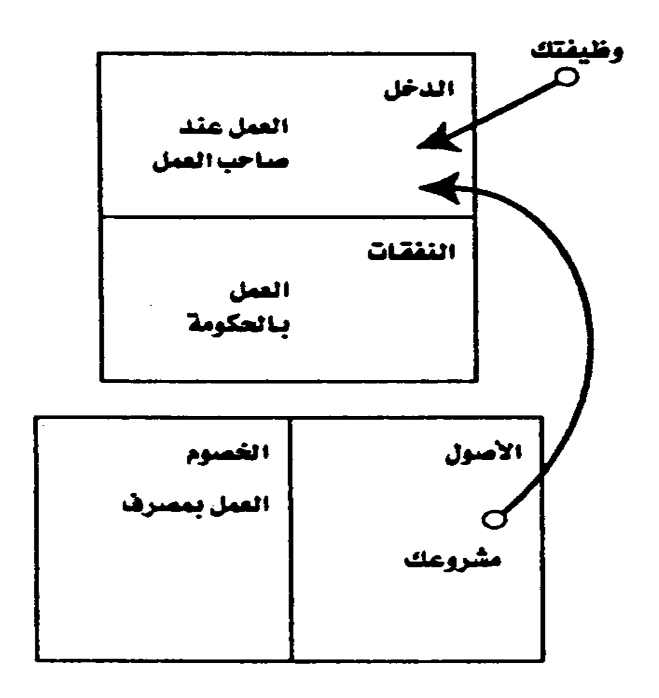
يقول " كيث " إن هذا اللقاء لا يزال إلى اليوم أحد أهم الدروس التى تلقاها فى حياته . و " كيث " اليوم يمتلك مرائب لتنظيف السيارات ، لكن مجال عمله الجوهرى هو العقارات التى تقبع فوقها هذه المرائب .

لقد ختم الفصل السابق بالأشكال التى توضح كيف يعمل الأفراد لصالح كل الجهات كائنة ما كانت إلا لأنفسهم . إذ يعملون بادئ ذى بدء لمالك المنظمة ، ثم للحكومة خلال ما يسددونه من ضرائب ، وأخيرا للمصرف الذى يدينهم بالقرض العقارى .

ولم يكن هناك فى أيام صباى محل لماكدونالد فى الجوار ، وكان أبى الثرى لا يزال مسئولا عن تلقينى أنا و " مايك " الدرس نفسه الذى تحدث عنه " راى كروك " لطلبة جامعة تكساس ، هذا الدرس الذى يمثل السر رقم ثلاثة من أسرار الأثرياء .

وهذا السر هو " فكر فى عملك الخاص " . ففى الأغلب تأتى المعاناة المالية نتاجا لأناس يعملون طوال حياتهم عند شخص آخر ، ولهذا سيجد العديد من الناس أيديهم نفض الريح فى أخريات أيام عملهم .

ومرة أخرى آتى إليكم بصورة تستحق آلاف الكلمات تعليقا عليها ، فها هو الشكل المثل لبيان الدخل و قائمة الميزانية ، والتى تقدم أحسن تصوير لنصيحة " راى كروك " :



إن نظامنا التعليمى الراهن يركز على تحضير شباب اليوم ليحصلوا على وظيفة جيدة من خلال المهارات المدرسية . ولهذا ستتمحور حياتهم حول رواتبهم ، أو كما سبق أن أوضحنا ، على عمود الدخل الخاص بهم .

وبعد تطويرهم لمهاراتهم المدرسية ، ينتقلون لمستوى دراسى أعلى لتعزيز إمكانياتهم الاحترافية ، فيدرسون ليصيروا مهندسين وعلماء وطهاة ، وضباط شرطة و فنانين وكتاباً وما إلى ذلك . وهذه المهارات الاحترافية ستخولهم الدخول إلى سوق العمل والعمل من أجل المال .

إن هناك فارقاً كبيراً بين مهنة المرء وعمله . وكثيرا ما أطرح على الناس سؤالاً بـ : " ما عملكم ؟ " ، فيقولون لـى : " آه ، أنا أعمل بمصرف " ومن ثم أسألهم إن كانوا يمتلكون هذا المصرف ؟ فيأتى ردهم فى العادة : " لا ، بل أعمل هناك وحسب " .

ففى هذا المثال ، تراهم وقد اختلط عليهم الأمر بين مهنتهم وعملهم . فمهنتهم قد تكون العمل بمصرف ، لكنهم لايزالون فى حاجة لعمل خاص بهم . وقد كان " راى كروك " واضحا في تمييزه بين مهنته وعمله ، إذ كانت مهنته دوما هى هى ذاتها ، رجل بيع . ففى ذات يوم كان يبيع خلاطات خفق اللبن ، ثم أضحى سريعا بائعا لعلامة خاصة بالهامبورجر . ولكن فيما كانت مهنته هى بيع الهامبورجر ذى العلامة التجارية ، كان عمله هو مراكمة العقارات المولدة للدخل .

تتمثل مشكلة الدراسة في أنك تصير وفقاً لما درسته في أغلب الأحيان ، فإن درست ، ولنقل الطهو على سبيل المثال ، فستضحى كبير طهاة . أما إن درست القانون ، فستصير محاميا ، أو ستجعل منك دراستك للميكنة ميكانيكيا . والمشكلة في عملك بما درسته ، هي أن ذلك ينسى معظم الناس التفكير في عملهم الخاص ، فينفقون حياتهم في التفكير في العمل لصالح شخص آخر ويجعلونه ثريا .

ويحتاج الفرد للتفكير في عمله الخاص ، لكي يتحقق له الأمان المالى . وعملك الخاص هذا هو ما يدور على الخانة الخاصة بالأصول ، بخلاف خانة الدخل الخاصة بك . وكما تقرر سابقا ، فإن القاعدة الأولى هي أن تعرف الفرق بين الأصول والخصوم ، وأن تبتاع الأصول ، فالأثرياء يركزون على خانة الأصول الخاصة بهم فيما يركز سواهم على بيان الدخل الخاص بهم .

ولهذا نسمع كثيرا من يقول : " أنا محتاج لعلاوة " ، أو " لو أنني أنال فقط ترقية " ، أو : " سأعود إلى الدراسة لأتلقى المزيد من التدريب ، حتى يمكنني الحصول على وظيفة أفضل " ، أو : " سأعمل وقتا إضافيا " ، أو : " ربما سأتمكن من الحصول على وظيفة ثانية " ، أو : " سأترك وظيفتي في غضون أسبوعين ، فقد عثرت على وظيفة تعود عليّ بالمزيد من الدخل " .

ومايقوله هؤلاء الناس قد يبدو منطقيا للبعض . ولكن إن أنصتَّ لما قاله " راى كروك " ، لرأيت أن هذه الأفكار لاتزال بعيدة بالمرء عن التفكير في عمله الخاص . فلاتزال تلك الأفكار جميعا تركز على خانة الدخل . ولن تقدم للشخص عونا على أن يحقق المزيد من الأمان المالى ، اللهم إلا أن وجه ما يكتسبه من مال إضافي لحيازة أصول تولد له دخلا .

إن السبب الأساسى في تحفظ الفقراء والطبقة الوسطى ماليا " بمعنى قولهم إنني لا أحتمل خوض المخاطرة " هو افتقارهم للقاعدة المالية للانطلاق . فتراهم مرتهنين بوظائفهم ، غير قادرين سوى على اللعب في الجانب الآمن .

وعندما يكون على منظمة ما تقليص حجم العمالة فيها ، يجد الملايين من العاملين أن ما يطلق عليه الأصل الأكبر والذى في حيازتهم ـ وهو منزلهم ـ آخذ في التهامهم أحياء . وأن هذا الأصل الذى في حيازتهم ، والمسمى بالمنزل ، لا يزال يكلفهم المال بأساس شهرى . وأن سيارتهم ، وهى أصل آخر في حيازتهم ، تلتهمهم أحياء . كما سيجدون مضارب الجولف الموجودة بالمرآب والتى تتكلف ألف دولار لم تعد تساوى هذا المبلغ بعد ، وأنه في غياب الأمان

الوظيفى ، لم يعد ثمة ما يرتكنون إليه ، وأن ما ظنوه أصولا لم يمد لهم يد العون فى وقت أزمتهم المالية .

أفترض أن أغلبنا قد ملأ استمارة بطاقة ائتمانية قدمها له أحد المصرفيين ليبتاع بها منزلا أو سيارة . وكم يثير المرء على الدوام أن ينظر إلى خانة صافى أصوله .

ولقد أردت ذات يوم الحصول على قرض . لكن موقفى المالى لم يبد جيدا تماما . فأضفت مضارب الجولف الجديدة ومجموعتى الفنية ، وكذلك كتبى وجهاز الاستريو و التليفزيون ، وبزّاتى التى ابتعتها من " جورج أرمانى " ، وكذلك ساعات المعصم التى أمتلكها وأحذيتى وسائر الممتلكات الشخصية الأخرى كى أعزز من عدد الأصول المرصودة فى خانة الأصول الخاصة بى .

لكننى صرت إلى الخذلان ، ولم يُوافَقَ لى على القرض لمبالغتى فى الاستثمار فى العقارات . فلم تُعجب لجنة منح القروض بتوجيهى الكثير من المال إلى المنازل السكنية . كما أرادوا معرفة لِمَ ليس لى وظيفة تقليدية براتب . ولم يلقوا اعتبارا لبزّات " جورج أرمانى " ولا مضارب الجولف ولا لمجموعتى الفنية . لكم تبدو الحياة قاسية عندما تخالف السائد عند الناس .

إننى أنكمش خوفا فى كل مرة أسمع فيها شخصا يقول لى إن صافى ثروته مليون دولار أو مائة ألف دولار أو أيا كانت قيمتها ، إذ إن أحد الأسباب الرئيسية فى عدم دقة حساب صافى الثروة ، هو ببساطة ظهور ضرائب كسب على ثروة الفرد ، تُفرض عليها فور شروعه فى بيع أصوله .

ولهذا السبب يغرق العديد من الناس أنفسهم فى العثرات المالية عندما يتوقف دخلهم . إذ يعمدون لبيع أصولهم كى يزيدوا مما فى حيازتهم من النقدية . وفى البداية ، ستباع أصولهم الشخصية بفتات من قيمتها المدرجة بقائمة الميزانية الشخصية الخاصة بهم ، أو ستفرض عليهم ضرائب كسب إن كانت هناك أية مكاسب جراء بيعهم للأصول الأخرى ، ومرة أخرى ستنال الحكومة حصتها من الكسب ، وهو ما سيقلل من القدر المتاح من النقدية والذى أريد به عون أصحابها على سداد ديونهم . ولهذا أقول إن صافى ثروة الفرد غالبا ما يقل عما يعتقده المرء حقا .

فابدأ بالتفكير بعملك الخاص . واحتفظ بوظيفتك اليومية ، ولكن اشرع فى ابتياع أصول حقيقية ، لا التزامات أو ممتلكات شخصية تخلو من القيمة بعد إحضارك إياها لمنزلك . حيث ستخسر السيارة ما يقرب من خمسة وعشرين

بالمائة من سعر شرائها فور خروجك بها من متجر بيعها ، وهى ليست أصلا وإن تركك المصرفيون تدرجها كواحد منها . فقد انخفضت قيمة مضربى المصنوع من التيتانيوم والبالغ قيمته أربعمائة دولار إلى مائة خمسين دولارا بمجرد أن ضربت به الكرة .

ونصيحتى للبالغين ، أن أبقوا على نفقاتكم متدنية ، وقللوا من خصومكم ، واعملوا جاهدين على حيازة قاعدة صلبة من الأصول . وأما بالنسبة للصغار والذين لم يتركوا بعد منزل والديهم ، فإن من المهم للوالدين تلقينهم الفرق بين الأصول والخصوم . أعينوهم على الشروع فى تكوين خانة عتيدة من الأصول قبل أن يتركوا المنزل أو يتزوجوا أو يبتاعوا منزلا ، ويكون لهم أطفال ويقفوا فى موقف مالى صعب ، فيتشبثوا بوظيفة ، ويلجأوا لابتياع كل شىء بالبطاقة الائتمانية . فكم أرى الكثير من الأزواج الشبان الذين يتزوجون ويقعون بإرادتهم فى شراك أسلوب حياة لن يتيح لهم فرصة التخلص من الدين لأغلب ما تبقى من سنى عملهم .

وبالنسبة لحال أغلب الناس ، ففور مغادرة آخر الأبناء للمنزل ، يدرك الوالدان أنهما لم يجهزا نفسيهما بالقدر الكافى للتقاعد ، فيبدآ بصعوبة فى توفير بعض المال جانبا . ثم يصاب والدا هذين الوالدين بالمرض ليجدا المزيد من المسئوليات وقد فرضت على عاتقهما .

فأى أنواع الأصول أقترح عليك أو على أولادك حيازتها إذن ؟ ....طبقا لرؤيتى . تندرج العقارات تحت فئات شتى ، منها :

١. أعمال لا تتطلب حضورى الشخصى . إذ أمتلكها ، ولكن يوكل شأن إدارتها وتسييرها لآخرين . فإن توجب على العمل هناك ، فعندها لن تحتسب عملا ، بل وظيفة .
٢. الأسهم .
٣. السندات .
٤. الاعتمادات المتبادلة .
٥. العقارات المولدة للدخل .
٦. صكوك الدين .
٧. عوائد الملكية الفكرية ، كعوائد الموسيقى والمؤلفات وحقوق الاختراع .
٨. أى شىء آخر له قيمة ويولد دخلا أو ينال تقديرا وله قيمة سوقية معتبرة .

لقد شجعنى أبى المتعلم حين كنت صغيرا على أن أجد وظيفة آمنة . أما أبى الثرى ، فعلى الطرف الآخر شجعنى أن أبدأ فى حيازة الأصول وكان ذلك شيئاً أحبه ، وهو قال لى : " إن لم تكن تحب القيام بذلك ، فلن تلتزم بالقيام به " . وإننى لأجمع الأصول لأننى ببساطة أحب الأبنية والأراضى وأحب شراءهما ، كما أنه ليمكننى إدامة النظر إليهما طوال اليوم بلا كلل ، وعندما تظهر المشاكل ، فلن تكون بالسوء الذى يغير من حبى للعقارات ، أما أولئك الذين يكرهون العقارات ، فليس عليهم الإقدام على شرائها .

كما أحب أسهم الشركات الصغيرة ، وخاصة تلك التى تستهل عملها . والسبب فى هذا هو أننى مضارب ولست شغوفا بأن أعمل فى منظمة ما . فلقد عملت فى بواكير حياتى فى منظمات ضخمة . مثل منظمة " ستاندرد أويل " أو " كاليفورنيا " . وفى " يو إس مارين " وفى " زيروكس " . واستمتعت بالوقت الذى قضيته فى هذه المنظمات ولى فيها ذكريات أثيرة ، لكننى أعلم يقينا أننى رجل لم يُخلق ليعمل فى شركة ، إذ أنا رجل يسعد بإنشاء شركات بإدارتها . ولذا عادة ما أشترى أسهم الشركات الصغيرة ، وفى بعض الأحيان ، أنشئ الشركة نفسها ثم أطرحها فى الطرح العام ، فالثروات تُختزن فى الشركات التى تستهل عملها ، وإننى لأحب هذه اللعبة ، فى حين يخشى العديد من الناس الشركات الصغيرة ويطلقون عليها استثمارا مجازفا ، وهى كذلك بالفعل ، لكن المخاطرة تزول دوما إن أنت أحببت طبيعة الاستثمار وتفهمتها وعرفت لعبتها ، فاستراتيجيتى تتعامل مع أسهم الشركات الصغيرة على أنها ستنفد فى غضون عام ، أما استراتيجيتى مع العقارات ، فهى على طرف نقيض تقتضى بأن تبدأ بعقارات صغيرة ، ثم تأخذ فى زيادتها أكثر وأكثر ، بالتالى تؤجل سداد الضرائب المستحقة على مكتسباتك منها . فهذا ما يسمح لقيمتها بأن تزداد زيادة جوهرية . وبصورة عامة ، فإننى أحتفظ بالعقار لما يقارب السنوات السبع .

لقد ظللت أفعل ما زكاه لى أبى الثرى طوال سنوات ، حتى حينما كنت أعمل مع شركات " مارن كوربز " و " زيروكس " . فأبقيت على وظيفتى اليومية ، لكننى ظللت أفكر فى عملى الخاص . فنشطت فى الإضافة لمحتويات خانة الأصول الخاصة بى ، كما تاجرت فى العقارات وأسهم الشركات الصغيرة ، ولطالما شدد أبى الثرى على أهمية الثقافة المالية . وكلما

ازداد فهمي للمحاسبة والإدارة النقدية ، أتقنت تحليل الاستثمارات ، ثم شرعت في نهاية الأمر في بناء شركتي الخاصة .

وما كنت لأشجع أى شخص على أن يفتتح شركة مالم يكن يرغب في ذلك حقا ، فما كنت لأحب أن تُناط تلك المهمة بأحد غير مستعد لها . إن هناك أوقاتاً لا يجد الناس فيها وظائف ، فيكون في افتتاح شركة حل لهم . لكن الرياح قد تأتى بما لا تشتهى السفن ، إذ تغلق تسع شركات من كل عشر في غضون خمس سنوات ، أما تلك التى تعيش لفترة تتجاوز الخمس سنوات ، فتنتهى تسع من كل عشر منها إلى الفشل هى الأخرى . ولهذا لست أزكى لك أن تفتتح شركة خاصة ما لم تكن ترغب في ذلك حقا ، وإلا فاحفظ عليك وظيفتك وفكر في عملك الخاص .

وعندما أقول " فكر في عملك الخاص " ، فإننى أعنى بذلك أن تكوِّن عمود أصولك وأن تحتفظ بتلك الأصول قوية فلا تسمح لأى دولار يدخل فيه بأن يتسرب منه ، وفكر في الأعمال على النحو التالى : عندما يدخل دولار في خانة أصولك ، يصير عندك موظفا ، وأفضل شيء في المال أنه يبقى عاملا طوال الأربع والعشرين ساعة يوميا ، وأن بإمكانه الاستمرار في العمل لأجيال كثيرة . فأبق عليك وظيفتك ، وكن موظفا مجتهدا في عمله ، ولكن في ذات الوقت ابق عاملا على تكوين خانة الأصول الخاصة بك .

وفيما تتضخم السيولة في يديك ، سيسعك الاستمتاع ببعض الرفاهة . فهناك فارق كبير بين الأثرياء وبين غيرهم ، وهو أن الأثرياء يسعون للتمتع بالرفاهية مؤخرا ، فيما تعمد الطبقات الفقيرة والوسطى إلى ذلك بادئ ذى بدء . إذ تعمد الطبقات المتوسطة والفقيرة لحيازة سلع الرفاهة كالمنازل الرحبة و المجوهرات والفراء والماسات أو القوارب لرغبتهم في أن يبدوا أثرياء ، وسيبدون كذلك ، لكنهم في الحقيقة يغرقون في المزيد من الديون . أما الذين يُعمِّر المال في أيديهم ، أى الذين يثرون بعد طول زمان ، فهم الذين عملوا على تكوين خانة الأصول بادئ ذى بدء ، ثم أتى لهم المال المتولد من خانة الأصول بالرفاهية . هذا في الوقت الذى تقايض فيه الطبقات الوسطى والفقيرة ، سلع الرفاهية بعرقهم ودمائهم وبإرث أبنائهم .

تأتى الرفاهية الحقة مكافأة على الاستثمار في العقارات الحقيقية وعلى تنميتها . فعلى سبيل المثال ، عندما فاض عندنا أنا وزوجتى بعض المال الذى تولد من المبانى السكنية التى في حيازتنا ، ذهبت وابتعت سيارة مرسيدس .

ولم يقتض الأمر أى عمل زائد أو مخاطرة زائدة من جانبها ، حيث كانت الشقق السكنية هى التى ابتاعت لها السيارة المرسيدس . وقد كان عليها فى كل حال أن تنتظر لأربع سنوات ريثما تنمو محفظة استثماراتها فى العقارات وتشرع فى النهاية فى الفيض بمال زائد كافٍ ليبتاع لها السيارة . لكن الرفاهية - وهى السيارة هنا - مثلت مكافأة حقيقية لها لأنها قد أثبتت أنها تعرف كيف تنمى خانة أصولها . والآن ، تعنى هذه السيارة لها أكثر بكثير من مجرد سيارة أخرى وحسب ، إذ تعنى انتفاعها بذكائها المالى فى الحصول عليها .

إن ما يفعله أغلب الناس هو الهرولة فجأة والإقدام على ابتياع سيارة جديدة ، أو سلعة أخرى من سلع الرفاهة ببطاقة الائتمان . وقد يكون ذلك بسبب أنهم قد شعروا ببعض الملل وأرادوا لعبة جديدة وحسب . لكن حيازة الرفاهة من خلال البطاقة الائتمانية فعل غالبا ما يدفع المرء للندم الحقيقى عاجلا أو آجلا على تلك الرفاهية ، إذ يضحى الدين الذى أتى بتلك الرفاهية عبئا ماليا .

أما بعد أن تستغرق وقتك وتستثمر مالك وتـُكون عملك الخاص ، فإنك تصير مستعدا لِـلَّمسة السحرية ، وهى أكبر أسرار الأثرياء . وهى السر الذى يقدم الأثرياء على غيرهم ، وهو المكافأة التى تنالها عند نهاية الطريق بعد أن اجتهدت واستغرقت الوقت فى التفكير فى عملك الخاص .

الدرس الرابع

تاريخ الضرائب ونفوذ الشركات

الفصل الخامس

الدرس الرابع :

تاريخ الضرائب ونفوذ الشركات

أتذكر كيف قُصّت علىّ وأنا بعد فى المدرسة ، قصة " روبن هود " ورجاله المرحين . وكيف ارتآها المعلم قصة رائعة عن بطل رومانسى على غرار نمط " كيفين كوستنر " كان يسرق الأثرياء ليعطى الفقراء ، لكن أبى الثرى لم يكن يرى فى " روبن هود " بطلا . بل كان ينعته بالمحتال .

ولا يزال أتباع " روبن هود " أحياء وإن يكن هو قد قضى نحبه من زمن بعيد . فلكم أسمع الناس يقولون : " ولِمَ لا يتحمل الأثرياء عبأهم مقابل ما يتحصلون عليه ؟ . أو أسمعهم يقولون : " لابد أن يدفع الأثرياء ضرائب أكثر فتذهب للفقراء " .

إن فكرة " روبن هود " هذه ، أو الاقتطاع من الأثرياء لمنح الفقراء هى التى سببت أكثر الألم للفقراء والطبقة الوسطى . فمثالية " روبن هود " هى السبب فى جسامة ما يفرض من الضرائب على الطبقة الوسطى . حيث إن الواقع الحقيقى هو أن الأثرياء لا يفرض عليهم ضرائب . بل الطبقة الوسطى هى التى تتحمل الضرائب التى ينفق منها على الفقراء ، وخاصة على الطبقة الوسطى من المتعلمين أصحاب الدخول المرتفعة .

ومرة أخرى ، لكى نفهم النحو الذى تجرى الأمور به ، علينا أن نتأمل التاريخ . علينا أن ننظر لتاريخ الضرائب . فى الوقت الذى كان فيه أبى صاحب التعليم العالى خبيرا بتاريخ التعليم . أكسب والدى الثرى نفسه خبرة بتاريخ الضرائب .

لقد بيّن أبى الثرى لى ولـ " مايك " أنه لم يكن لا فى انجلترا ولا فى أمريكا فى الأساس ضرائب . بل كانت هناك بعض مناسبات وقتية ، فرضت خلالها الضرائب لتمول الحروب . إذ كان الملك أو الرئيس يلقى بكلمة يدعو الناس بعدها للتبرع والمساهمة . وقد فرضت الضرائب فى بريطانيا للقتال ضد نابليون حيث امتدت الحرب منذ عام ١٧٩٩ وحتى عام ١٨١٦ ، كما فرضت الضرائب فى أمريكا لتمويل الحرب التى استمرت منذ عام ١٨٦١ وحتى عام ١٨٦٥ .

وقد فرضت انجلترا فى عام ١٨٧٤ ، ضريبة دخل كجباية إجبارية على مواطنيها ، كما أضحت ضريبة الدخل إلزامية منذ عام ١٩١٣ فى الولايات المتحدة طبقا للتعديل السادس عشر فى دستورها ، فى حين كانت الضريبة المبالغ فيها على الشاى هى التى قادت لقيام " حزب الشاى " فى ميناء بوسطن ، بادرة أشعلت الحرب الثورية الأمريكية . واستغرق الأمر خمسين عاما لتضرب كل من انجلترا والولايات المتحدة الصفح عن فكرة الضرائب المطردة على الدخل .

والذى فشلت هذه المواقيت التاريخية فى أن تشير إليه هو أن كلا من هاتين الضريبتين قد فرضت فى الأساس على الأثرياء . وكانت تلك هى النقطة التى سعى أبى الثرى لإفهامها " مايك " وإياى . لقد بيّن لكلينا كيف أن فكرة الضرائب قد شاعت وتقبلتها الأكثرية ، لما أخُبر به الفقراء والطبقة الوسطى من أن الضرائب قد فُرضت لتعاقب الأثرياء وحسب . ولهذا السبب صوتت الجماهير الغفيرة لصالح قانون الضرائب ، والذى اكتسب بذلك التصويت شرعيته الدستورية . ورغم أن ما قصد به كان معاقبة الأغنياء ، فإنه التف وصار عقوبة للجموع التى صوتت له ، تلك الجموع التى تمثلت فى الفقراء والطبقة الوسطى .

" وفور أن تذوقت الحكومة طعم المال ، تنامت شهيتها " هذا ما قاله أبى الثرى تعليقا على تلك الحقبة . كما كان من كلامه أيضا : " إننى وأباك طرفا نقيض ، فهو من رجال الحكومة البيروقراطيين فيما أنا رأسمالى . كما أنه يتلقى المال مقابل عمله ، فيما يقاس نجاحنا طبقا لسلوكين متناقضين . إذ يتلقى المال لينفقه وليوظف الناس ، وكلما زاد إنفاقه وزاد عدد الذين يوظفهم ، تضخم حجم منظمته . وفى العمل الحكومى ، كلما تضخم حجم منظمتك نلت احتراما أكبر ، أما على الجانب الآخر وفى منظمتى ، كلما تدنى عدد الذين أوظفهم تدنى إنفاقى ، وكلما تدنى إنفاقى زاد احترام الذين يستثمرون عندى

أموالهم لى ، ولهذا لست أحب الذين يعملون بالحكومة ، إذ إن لديهم أهدافاً تختلف عن أهداف رجال الأعمال . هذا وكلما زاد حجم المنظمات الحكومية ، تعاظمت الحاجة أكثر فأكثر لأموال الناس لتقديم العون لها .

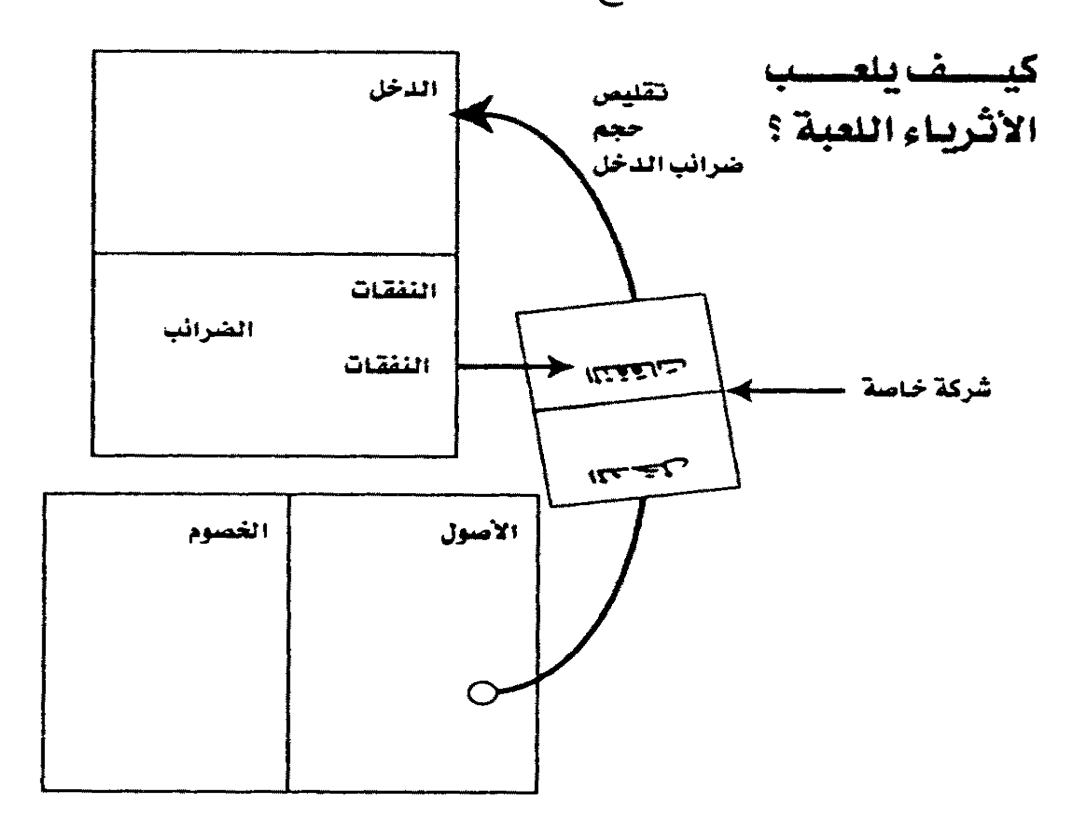
لقد آمن أبى المتعلم بأن على الحكومة أن تقدم العون للناس . كما أحب فكرة قيامه هو ووالدتى بالعمل لدى منظمات السلام مدربين للمتطوعين الذاهبين لماليزيا وتايلاند والفلبين حبا شديدا . ولطالما حارب ليزيد من مخصصات جهته الحكومية وليعظم من موازناتها حتى يتمكن من توظيف المزيد من الناس ، سواء فى مجاله التربوى أو فى منظمات السلام . وكانت تلك وظيفته .

وفى الوقت الذى بلغت فيه العاشرة من العمر ، كنت أسمع أبى الثرى يصف العاملين بالحكومة بأنهم حزمة من اللصوص ، كما كنت أسمع أبى صاحب التعليم العالى ينعت الأثرياء بالمحتالين الغارقين فى الجشع ، والمتوجب فرض المزيد من الضرائب عليهم . وكان لكليهما بعض الحق فيما قال . فلقد كان عسيرا على أن أعمل لدى أحد أكابر الرأسماليين فى مدينتنا ثم أعود أدراجى لأجد أبا هو زعيم حكومى بارز . ولم يكن يسيرا على المرء أن يعرف أى الرجلين أحق بالتصديق .

واليوم ، مازلت كلما درست تاريخ الضرائب أجد أبعادا مثيرة تظهر لى . فكما قلت ، لم يكن مسار فرض الضرائب ممكنا إلا لإيمان الجموع بنظرية " روبن هود " فى الاقتصاد ، والتى تقضى بالاقتطاع من الأثرياء ليعطى إلى كل من سواهم . لكن المشكلة كانت فى عظم شهية الحكومة تجاه المال ، مما دعا سريعا لفرض الضرائب على الطبقة الوسطى ، وتابعت فرضها على الطبقات الأدنى فالأدنى .

أما الأثرياء على الطرف الآخر ، فقد رأوا فرصة سانحة ، إذ إنهم لا يلعبون طبقا لمجموعة القواعد ذاتها . فكما قررت سابقا أن الأغنياء قد عرفوا بالفعل مسألة تأسيس الشركات ، والتى أضحت شائعة فى عهد السفن المبحرة . إذ كوّن الأثرياء هذه الشركات كأداة للحد من المخاطر التى تتعرض لها أصولهم أثناء كل رحلة إبحار . إذ عمد الأثرياء لوضع أموالهم فى هذه الشركات لتمويل الرحلات ، وكانت تلك الشركات تقوم حينها باستئجار طاقم الملاحين للإبحار إلى العالم الجديد سعيا وراء كنوزه . فإن فقدت السفينة ، فقد الملاحين أيضا أرواحهم ، لكن الخسارة التى كانت تقع على الأثرياء كانت تنحصر فى المال

الذى استثمروه فى رحلة الإبحار وحسب . ويبين الشكل التالى كيف يقبع هيكل تلك الشركات خارج بيان الدخل والميزانية الخاصين بك .



إن المعرفة بقوة البنية القانونية للشركات هى التى تمنح الأثرياء ميزة ضخمة على الفقراء والطبقة الوسطى . وبترعرعى بين كنفى أبوين يعلماننى ، أحدهما عالم اجتماعى والآخر رأسمالى ، شرعت سريعا فى إدراك كيف أن فلسفة الرأسمالى تشتمل على منطق أحكم . حيث ظهر لى أن علماء الاجتماع يعمدون إلى معاقبة أنفسهم لأقصى حد ، وذلك طبقا لما حصلوه من تعليم مالى قاصر . وبغض النظر عن مبدأ " خذ من الغنى " والذى ابتدعته الغوغاء ، وجد الأثرياء على الدوام سبيلا ماكرا للالتفاف حوله . وهذه هى الكيفية التى فرضت بها الضرائب فى نهاية المطاف على الطبقة الوسطى ، ونجح الأثرياء فى الالتفاف على المثقفين ، لا بشىء سوى بأنهم يفهمون قوة المال ، وهى المعرفة التى لا يجرى تلقينها بالمدارس .

ولكن كيف التف الأثرياء على المثقفين ؟ إليك الجواب : لقد شرع المال يتدفق على خزائن الحكومة فور أن تم تطبيق قانون " خذ من الأثرياء " . وبادئ ذى بدء ، كان الناس سعداء ، إذ كان نفع المال يصل لكل من موظفى

الحكومة والأثرياء . فقد ذهب نفع هذا المال لموظفى الحكومة فى صورة وظائف ومعاشات . كما ذهب إلى الأثرياء فى صورة تعاقدات حكومية أوكلت لصانعهم . وبينما أضحت الحكومة بركة تتجمع فيها الأموال ، ظهرت مشكلة الإدارة المالية لهذه الأموال . بعبارة أخرى ، كانت سياسة الحكومة بيروقراطية ، تتمثل فى تجنب تكديس أموال طائلة . فإن فشلت الجهة الحكومية فى إنفاق الاعتمادات المخصصة لها ، فسيخاطر القائمون عليها بفقدان هذا القدر من المال فى الموازنة التالية . ولن ينظر إليك باعتبارك رجلا فاعلا . أما رجال الأعمال فى الطرف المقابل ، فمكافآتهم تكون على تحصيل أموال فائضة ، وتقاس فاعليتهم طبقا لهذا .

وفيما تنامت دائرة الإنفاق الحكومى هذه ، تزايد الطلب على المال ، وجرى تعديل فكرة " فرض الضرائب على الأثرياء " لتطبق على أصحاب الدخول المتدنية ومن هم أدنى منهم من الذين صوتوا للمبدأ سالفا ، أى الفقراء والطبقة الوسطى .

لقد استخدم الرأسماليون الحقيقيون معرفتهم بالمال فى أن يجدوا ببساطة سبيلا للهروب من هذا . فعاودوا اللجوء للحماية التى وفرتها لهم الشركات التى قاموا بتأسيسها . لكن الذى لا يعرفه الكثيرون ممن لم ينشئوا يوما شركة ، هو أن هذه الشركة ليست كيانا حقيقيا . فليست سوى حامل ملفات يضم وثائق قانونية ، ويقبع فى مكتب أحد المحامين المسجلين فى وكالة حكومية . فليست إذن مبنى ضخماً عليه اسم الشركة ، كما أنها ليست بالمصنع ولا المجموعة من الناس . بل هى مجرد وثيقة قانونية تخلق كيانا قانونيا بلا روح . وها هى ثروة الأثرياء تجد الملاذ الآمن ثانيةً . ومرة ثانية شاع اللجوء إلى الشركات - فور أن تم التصديق نهائيا على قوانين الدخل حيث كانت شريحة الضرائب المفروضة على دخل الشركات . أقل من الشرائح الضريبية المفروضة على الدخل الفردى . هذا إضافة لما سبق وبينا يمكن أن يجرى تسديد نفقات معينة لهذه الشركة بفرض ضرائب مسبقة .

ولقد استمرت هذه الحرب بين الذين يملكون والذين لا يملكون لمئات السنين . قادتها الجموع المنادية بمبدأ " خذ من الأثرياء " بإزاء الأثرياء ، وقد دارت المعارك بين الطرفين فى كل زمان ومكان شُرِّعت فيه القوانين وستبقى الحرب دائرة إلى الأبد ، والمشكلة هى أن الذين يتعرضون للخسارة على الدوام هم من غير أصحاب رؤوس المال . أولئك الذين يستيقظون فى كل صباح

ويكدون فى العمل ويدفعون الضرائب . ولو أنهم فقط فهموا الطريقة التى خاض بها الأثرياء اللعبة ، لكان فى وسعهم أن يلعبوها بالطريقة ذاتها ، ولكانوا بسبيلهم هم أيضا لتحصيل استقلالهم المالى . ولهذا أرتعد فرقا فى كل مرة أسمع فيها والداً ينصح أبناءه بالذهاب إلى المدرسة حتى يمكنهم يوما أن يجدوا وظيفة آمنة ومستقرة . إذ ليس ثمة منفذ يخرج منه موظف بوظيفة آمنة مستقرة ، دون أن يكون صاحب قدرة على التعامل مع المال .

إن الشخص العادى اليوم يعمل خمسة أو ستة أشهر بالعام لصالح الحكومة قبل أن يجنى مالاً كافياً يغطى به ضرائبه . وفى رأيى أن هذه الفترة فترة طويلة . كما أنه كلما عملت بكد أكبر ، سددت المزيد للحكومة . وهذا هو السبب الذى من أجله آمنت بأن فكرة " خذ من الأثرياء " قد ردت الناس على الجموع التى صوتت لصالحها .

وفى كل مرة يحاول الناس فيها معاقبة الثرى على ثرائه ، لايذعن فيها الأثرياء ببساطة . بل يكون لهم رد فعل . ففى أيديهم المال وعندهم النفوذ والنية فى تغيير الأمور . فلا يجلسون ساكنين ويتطوعون بسداد الضرائب ، بل يبحثون عن سبل لتدنية أعبائهم الضريبية ، ويوظفون محامين ومحاسبين مهرة ، ويقنعون الساسة بتغيير القوانين ، أو يجدون ثغرات قانونية . فلديهم الموارد التى تمكنهم من إحداث التغيير .

كما تسمح منظومة الولايات المتحدة الضريبية أيضا بسبل أخرى لتلافى سداد الضرائب . وأغلب هذه الأدوات متاحة للكافة ، لكن الأثرياء هم فى العادة من يبحثون عنها ، وذلك لأنهم هم من يفكر فى أعمالهم الخاصة . فعلى سبيل المثال ، يمثل الرقم " ١٠٣١ " بالولايات المتحدة إشارة لبند ١٠٣١ من قانون الإيرادات الداخلية ، والذى يسمح للبائع بأن يُستثنى من الضرائب على عقار حُصِّلَ عليه مكسب رأسمالى ، من خلال مبادلته بعقار أعلى تكلفة . فالعقارات إحدى أدوات الاستثمار التى تيسر مثل هذه المزايا الضريبية . فطالما تبقى على مقايضاتك العقارية متصاعدة القيمة ، لن تسدد ضرائب على مكاسبك إلى أن تسيّلها لنقدية . والذين لا ينتفعون من هذا الوفر الضريبى والذى يتيحه لهم القانون ، يفوتون على أنفسهم فرصة عظيمة لبناء خانة الأصول الخاصة بهم .

أما الفقراء والطبقة الوسطى ، فليس متاحا لهم الموارد ذاتها . فيجلسون هناك تاركين لِمحْقن الحكومة اختراق أذرعهم ، مذعنين لعملية تبرعهم

بدمائهم . وحتى اليوم مازال يفاجئنى عدد الذين يسددون المزيد من الضرائب ، أو يفوزون بتدنيات ضريبية أقل ، لأنهم ببساطة يخشون الحكومة . وإننى لأعرف كم يبدو مأمور الضرائب مرعباً بالنسبة لهم . وإن لى لأصدقاء أغلقت أعمالهم ودمرت ، ليكتشفوا بعد ذلك أن هذا لم يعد كونه خطأ ارتكب من جانب الحكومة . وإننى لأدرك كل ذلك . لكن الثمن الذى يجرى دفعه من خلال العمل من يناير وإلى منتصف مايو ، لهو ثمن فادح لقاء ذلك الخوف . وبسببه لم يقاوم أبى الفقير أبدا ما كان يفرض عليه من ضرائب ، ولم يقاومه أبى الثرى كذلك . بل كل ما فعله هو خوض اللعبة بأسلوب أذكى ، وفعل هذا من خلال تأسيسه لشركات مختلفة ودخوله فى أكثر من شراكة ، هذا الأمر الذى يعد سر الأثرياء الأكبر .

ولعلك تتذكر الدرس الأول الذى تلقيته عن أبى الثرى . وهو الدرس التى تلقيته إذ كنت فتى صغيرا فى التاسعة من عمره توجب عليه أن يجلس منتظرا إياه أن يتحدث إلىّ . بل وتكرر أن جلست فى مكتبه منتظرا إياه أن يلتفت إلى ، فيما كان يتجاهلنى عامدا . فقد أرادنى أن أستشعر نفوذه ، وأن أرغب فى أن أحقق ذلك النفوذ لنفسى يوما ما . ولطالما ذكرنى عبر السنوات التى تعملت فيها منه ، أن المعرفة قوة . وأن مع المال تأتى قوة عظيمة تتطلب معرفة صائبة للحفاظ عليه وتنميته . فبدون هذه المعرفة ، ستترك للحياة الزمام لتقودك . ولطالما ذكرنى أنا و " مايك " بأن المستأسد الأكبر ليس رئيس العمل ولا المشرف ، ولكنه مأمور الضرائب . فلن يتوانى مأمور الضرائب عن الأخذ منك مادمت تسمح له بذلك .

وجوهر الدرس الأول والذى دار حول جعل المال يعمل لصالحى ، بخلاف أن أعمل أنا لجنيه ، هو كل المطلوب لاكتساب هذه القوة . فإن عملت سعيا وراء المال ، فإنك بذلك تمنح هذه القوة لصاحب عملك ، أما إن جعلت المال عاملا عندك ، فأنت حينئذ من يمتلك القوة ويتحكم فيها .

وفور أن اكتسبنا هذه المعرفة بقوة المال ، أراد منّا أن نمتلك الذكاء المالى ، وألا نسمح للمستأسدين بأن يملكوا زمامنا . ولهذا على المرء أن يعرف القانون وأن يعرف كيف يجرى النظام المحيط به . فإن كنت جاهلا بهذا ، فلسوف يكون من اليسير أن يستأسد عليك الناس . أما إن كنت عارفا بما تقوله ، فلديك فرصة للقتال . ولأنه كان عارفا بما يقول ، كان يدفع الكثير لمحاسبى ومحامى الضرائب الأذكياء ، إذ كان ذلك أقل كلفة مما يدفعه

للحكومة . فكان الدرس الأعظم الذى تلقيته عنه ، والذى انتفعت به أيما انتفاع فى حياتى هو أن " كن ذكيا ولن يتحكم بك الناس كثيرا " . لقد عرف أبى الثرى القانون لأنه كان مواطناً مطيعاً له ؛ ولأن الجهل بالقانون كان مكلفا . وكانت مقولته هى : " إنك إن عرفت أنك على صواب ، فلن يعتريك الخوف من المقاومة " ، حتى وإن كنت تتحدث عن " روبن هود " وجوقته المرحة .

أما والدى صاحب التعليم العالى ، فشجعنى دوما على السعى وراء وظيفة جيدة بمنظمة كبيرة ، وتحدث إلىّ عن فضائل " اعتلائك السلم الوظيفى بالمنظمة " . ولم يتفهم أن التعويل على شيك الراتب الذى يصرفه صاحب العمل وحده ، سيجعل منى بقرة طيعة جاهزة للحلب .

وحين أخبرت أبى الثرى عن نصيحة والدى ، لم يزد عن كتم ضحكته ، ولكن كل ما قاله هو : " وما المانع فى أن أمتلك هذا السلم ؟ " .

وكفتى لم يزل بعد صغيرا ، لم أفهم ما عناه أبى الثرى بتملك المرء لمنظمته . فقد بدت فكرة مستحيلة ومخيفة . وعلى الرغم من أنها استثارتنى ، لم يكن صغر سنى ليتركنى أتخيل إمكانية أن يعمل الكبار فى وقت ما بمنظمة أمتلكها .

لولا والدى الثرى ، لاتبعت نصيحة أبى المتعلم . فتذكيره الذى كان يأتينى منه بين مناسبة وأخرى هو الذى أبقى فكرة امتلاكى لمنظمتى الخاصة حية ، وأبقانى سالكا دربا مختلفا عن درب أبى . وفى الوقت الذى بلغت فيه الخامسة عشرة أو السادسة عشرة من العمر ، عرفت أننى لن أسلك الدرب الذى كان يزكيه أبى الثرى لى . ولم أكن أعرف كيف سأفعل هذا . لكننى كنت عازما على أن أسلك ذات الاتجاه الذى يسلكه أغلب قرناء دراستى . وقد غيّر هذا القرار حياتى .

ولم تبدأ نصيحة أبى الثرى فى أن تكتسب المنطق إلى أن بلغت أواسط العشرينات . فكنت حينها قد تركت لفورى عملى فى المارينكوربز وفى زيروكس . ورغم أننى كنت فى حينها أجنى مالا وفيرا ، إلا إننى كنت أصاب بالإحباط فى كل مرة كنت أنظر فيها إلى شيك الراتب الذى أتقاضاه . فقد كان حجم الاقتطاعات منه مهولا . وكنت كلما عملت أكثر ، تزايدت هذه الاقتطاعات . وعندما صرت إلى نجاحات أكبر فى عملى ، شرع رؤسائى فى الحديث عن الترقيات والعلاوات التى تنتظرنى . كان الأمر بمثابة المديح على

ما قمت به ، ولكن كان بوسعي الإنصات لوالدى الثرى يهمس إلى سائلا : " من الذى تعمل لصالحه ؟ ومن الذى تعمل على تصييره ثريا ؟ " .

في عام ١٩٧٤ وفيما كنت لا أزال أعمل في زيروكس ، أنشأت شركتي الأولى وشرعت في التفكير في عملي الخاص . كانت هناك بالفعل قلة من الأصول في خانة الأصول الخاصة بي . لكنني أضحيت عندها عازما على الاجتهاد في زيادتها ، حيث زادت شيكات الراتب تلك بكل الاقتطاعات من منطقية نصيحة أبي الثرى ، وكان بوسعي أن أرى كيف سيكون مستقبلي إن أنا اتبعت نصيحة والدى المتعلم .

يعتقد العديد من أصحاب العمل أن نصحهم لمرؤوسيهم بأن يفكروا في أعمال خاصة بهم سيضر بالعمل . وإنني لمتيقن من كون هذا صحيحا مع بعض الأفراد . ولكن بالنسبة لي ، جعل مني التركيز في عملي الخاص وزيادة أصولي ، موظفا أفضل . فقد صار لي الآن هدف ، وصرت آتي إلى العمل مبكرا وأعمل بكد ، جامعا ما استطعت من المال لأستثمر في العقارات . كانت هاواي حينها في حالة ازدهار ، وكانت هناك إمكانات شتى لتكوين الثروات . وكلما استشعرت أننا نمر بفترات ازدهار ، زادت مبيعاتي من ماكينات زيروكس . وكلما ازدادت مبيعاتي ازداد ما أجنيه من المال ، وبالطبع ازدادت الاقتطاعات من شيك راتبي . كان الأمر مستفزا . فأردت أن أخرج من شرك العمل كموظف ، ولكم يسوءني أن كنت مجدا في عملي ولم أكن متوانيا . وبحلول عام ١٩٧٨ ، كنت على الدوام واحدا من أعلى خمسة رجال مبيعاً ، بل في الأغلب أكثرهم مبيعا . وأردت أن أخرج من مضمار سباق الفأر .

وفي أقل من سنواتٍ ثلاث ، كنت أجني من منظمتي صغيرة الحجم ، والتي كانت شركة قابضة للعقارات ، أكثر مما كنت أجنيه من عملي في زيروكس . وكان كل من المال الذى كنت أضيفه لخانة الأصول الخاصة بي وكذلك الذى كنت أجنيه من منظمتي ، عاملا لصالحي ، ولم أكن فقط مندوب مبيعات يقرع الأبواب ليبيع ماكينات ناسخة . وها قد بدأ المنطق يتجلى في نصيحة أبي الثرى . وسريعا صار التدفق النقدى الذى تولده ممتلكاتي قويا إلى الدرجة التي يسرت لي شراء سيارة البورش الأولى . وظن حينها رفاقي من مندوبي البيع في زيروكس أنني كنت أبدد عمولاتي ، ولكنني لم أكن أفعل هذا . بل كنت أستثمر عمولاتي في شراء الأصول .

وكانت أموالى تعمل جاهده فى كسب المزيد من الأموال ، ومثل كل دولار دخل إلى خانة الأصول موظفا عظيما ، يعمل جاهدا للإتيان بالمزيد من الموظفين ولابتياع رئيسه ـ الذى هو أنا ـ سيارة بورش جديدة ولقد شرعت أعمل بكد أكبر فى زيروكس ، وكانت الخطة تسير سيراً حسنا ، وكان برهان ذلك هو سيارتى البورش .

وباستخدام ما تلقيته من دروس على يد أبى الثرى ، كنت قادراً على الخروج من " أمثولة سباق الفأر " والتى تمثلت فى كونى موظفا فى سن مبكرة . كان ذلك ممكنا لما كنت قد اكتسبته من خلفية مالية قوية جراء هذه الدروس ، وبدون هذه المعرفة المالية والتى أطلق عليها حاصل الذكاء ، لكان سلوكى طريق الاستقلال المالى أشق وأعسر ، وأنا اليوم أعلم الآخرين من خلال ما أعقده من حلقات دراسية عن المال ، آملا بذلك أن أقاسمهم هذه المعرفة . وكلما أشرع فى الحديث خلال هذه اللقاءات ، أذكر الناس بأن حاصل الذكاء المالى إنما هو جماع لمجالات أربعة رحبة من الخبرة ، هى كالتالى :

١. **المحاسبة :** وهى ما أسميه الثقافة المالية . وهى مهارة لاغنى لك عنها إن بغيت تشييد إمبراطورية مال . فكلما تزايد ما بين يديك من مال ، ازداد مقدار الدقة الذى تحتاجه . هذا وإلا سقط المنزل على مَنْ بين جدرانه . وهذه المهارة منوطة بالجانب الأيسر من المخ ، وهو الجانب المسئول عن التفاصيل . وتتمثل الثقافة المالية فى القدرة على قراءة البيانات المالية وفهمها ، وهى مهارة تساعدك على أن تلمس نقاط القوة والضعف فى أى منظمة .

٢. **الاستثمار :** وهى ما أسميه بعلم " توليد المال للمال " . وهو العلم بالإستراتيجيات والخطط ، وهى المهمة المنوطة بالجانب الأيمن من المخ ، ذلك الجانب المسئول عن الإبداع .

٣. **فهم الأسواق :** أى علم العرض والطلب . فهناك حاجة لمعرفة " الخصائص الفنية " للسوق ، والتى تحركها العواطف ، وإليك مثالاً لما أقول ، وهو الدمى التى أنتجتها شركة " تكل مى إلمو " للدمى " Tickle me Elmo " أثناء أعياد الميلاد فى العام ١٩٩٦ ، وهى مثال على السوق الذى توجهه العاطفة أو المواصفات الفنية ، أما العامل الثانى المهم للسوق فهو الجوهر أو المنطق الاقتصادى للسوق . بمعنى هل ينطوى استثمار ما على المنطق أم يخلو منه بناء على ظروف السوق الحالية .

يظن الكثير من الناس أن مفاهيم الاستثمار فى السوق وفهم طبيعته شىء معقد بالنسبة للأطفال ، ويخفى عليهم أن الأطفال يعلمون هذه الأشياء بحدسهم . فالذين لم يعرفوا منهم دمى "Elmo" كانوا عرضة للترويج الزائد لشخصية عالم سمسم قبيل أعياد الميلاد مباشرة . وهى الشخصيات التى رغب أكثر الأطفال فى شراء إحداها ، وجعلوها فى مقدمة قائمة الرغبات الخاصة بأعياد الميلاد . ولكم تساءل الآباء والأمهات عما إن كانت الشركة قد سحبت الدمى من الأسواق عمدا ، فى حين أبقت على الحملات الإعلانية دائرة قبيل أعياد الميلاد ..! حيث يسود الذعر فى الأسواق تبعا للطلب الذى يفوق العرض بكثير . وبانعدام الدمى من المتاجر ، يجد الباعة فرصة سانحة لجنى ثروة صغيرة جراء الإحباط الذى يصيب الوالدين ، حيث يضطر الوالدان غير المحظوظين بالعثور على الدمى المطلوبة ، إلى شراء لعبة أخرى لمناسبة الأعياد ، فيشترون دمى " Elmo " . وهكذا رغم أن الشعبية غير المبررة التى تحظى بها هذه الدمى الأخيرة تخلو من المنطق بالنسبة لى ، إلا أنها شعبية لها ما يبررها لما فيها من مثال ممتاز على اقتصاد العرض والطلب . والأمر ذاته ينطبق على أسواق الأسهم والسندات والعقارات وبطاقات مباريات البيسبول .

٤. **القانون :** فعلى سبيل المثال ، يمكن لمنظمة قائمة على باقة من المهارات الخاصة بالمحاسبة والاستثمار والمعرفة بالأسواق أن تحقق نموا معجزا . إذ يسع الفرد الذى يمتلك المعرفة بالمزايا الضريبية والحماية القانونية والتى تمنحهما الشركات ، أن يصير إلى الثراء فى فترة أقصر من الفرد الذى يعمل كموظف أو مالك فردى لشركة صغيرة الحجم . فالأمر هاهنا أشبه بالفرد بين شخص يسير على قدميه وآخر يحلق طائرا ، كما أن الفرق يضحى عميقا عندما يتعلق بتحقيق ثروة فى الأجل الطويل . وإليك بعض التفصيل :

١. **المزايا الضريبية :** يمكن للشركة أن تقوم بالعديد من الأشياء التى لا يسع الفرد القيام بها ، كأن يسدد النفقات قبل أن يسدد الضرائب ، ثم يحاسب على الضريبة بعد ذلك . وذلك هو المناط الكلى للخبرة والمشوق للغاية ، والذى لن يتوجب عليك بالضرورة ولوجه مالم تحز الحجم الكافى من الأعمال أو الأصول .

وتجرى العادة بأن يجنى الموظف مقابلا لقاء عمله ، يسدد عنه الضريبة المفروضة ، ثم يتعيش بما بقى . أما الشركة ، فتجنى المال وتنفق ما تحب ، ثم يتم محاسبتها ضريبيا على ما تبقى . وتلك إحدى أعظم الثغرات الضريبية القانونية ، والتى ينتفع بها الأثرياء . إذ إنها يسيرة وفى المتناول ، ولا تكلف شيئا إن كان بحوزة المرء استثمارات تولد تدفقا ماليا جيدا . فعندما تمتلك شركتك الخاصة ، يمكنك على سبيل المثال أن تعتبر إجازتك فى هاواى لقاءات للإدارة هناك . وأن تعتبر إنفاقك على السيارة وتأمينها وإصلاحها جميعا من نفقات الشركة . وأن تعد كذلك عضويتك فى أحد النوادى الصحية نفقات تلتزم الشركة بسدادها . وكذلك الحال مع أغلب وجبات المطاعم ، والتى ستعد حينها نفقات جزئية . ولكن عليك أن تفعل هذا كله بالصورة القانونية ، ومن خلال العوائد قبل حساب الضرائب عليها .

٢. **الحماية من الدعاوى القانونية :** إننا نعيش فى مجتمع ميال للتقاضى . حيث يبغى كل امرئ أن ينال من كعكتك . فترى الأثرياء يعمدون إلى إخفاء الكثير من ثرواتهم فى شكل أدوات كالشركات و التكتلات لحماية أصولهم من الدائنين . وعندما يقاضى أحد الناس شخصا ثريا ، يصادفه الكثير من الإجراءات الحمائية ، ليجد فى الأغلب بأن هذا الشخص الثرى لا يمتلك شيئا . وذلك لأن الأثرياء يديرون كل شىء لكنهم لايملكون شيئا . أما الفقراء والطبقة الوسطى ، فتراهم يحاولون تملك كل شىء ، ثم يخسرونه لصالح الحكومة أو لصالح المواطنين المغرمين بمقاضاة الأثرياء . فلقد تعلموا ذلك من قصة " روبن هود " والتى تقوم على فكرة " خذ من الأثرياء ، وأعط للفقراء " .

وليس الغرض من هذا الكتاب هو الخوض فى تفاصيل تملك شركة ما ، ولكننى سأقول لك إنك إن تملكت أى صورة من صور الأصول القانونية ، فعليك أن تفكر أكثر فى منافع الشركات والحماية التى تقدمها لك ، وأن تقدم على هذا التفكير بأسرع وقت ممكن . إن هناك الكثير من الكتب التى ألفت عن منافع افتتاح شركة ، بل والخوض بك خطوة بخطوة فيما هو ضرورى لإنشائها . وأحد الكتب المميزة فى ذلك الصدد هو كتاب " In Cand Grow Rich " ، والذى يمدك ببصيرة عظيمة عن قوة الشركات الشخصية .

يعد الذكاء المالى فى الحقيقة محصلة للعديد من المهارات والمواهب ، لكننى أحب أن أصفه بمزيج من المهارات الفنية التى ذكرت آنفا ، والتى تشكل أساس الذكاء المالى . فإن كنت تطمح لتحقيق ثروة ، فمزيج المهارات هذا هو الذى سيعظم من مقدار ذكائك المالى .

وفى إيجاز نقول إن الناس على قسمين هما :

الأثرياء أصحاب الشركات والذين :	**الذين يعملون عند أصحاب الشركات والذين :**
١. يجنون المال	١. يجنون المال لقاء عملهم
٢. ينفقونه أولا كيفما شاءوا	٢. يسددون الضرائب
٣. يسددون الضرائب	٣. ينفقون ما تبقى

وإننا لنزكى لك ، أن تمتلك شركتك الخاصة كجزء من استراتيجيتك المالية الكلية . والمؤسسة على قاعدة الأصول الخاصة بك .

الدرس الخامس

الثرى يبتكر سبل الحصول على المال

الفصل السادس

الدرس الخامس :

الثرى يبتكر سبل الحصول على المال

ليلة البارحة ، توقفت عن الكتابة للاستراحة ، وذهبت لأشاهد أحد البرامج التليفزيونية ، والذى دار عن تاريخ شاب يسمى " ألكسندر جراهام بيل " . كان " بيل " قد سجل لتوه براءة اختراع الهاتف . وكان يعانى ضغوطاً متزايدة لما للطلب على اختراعه الجديد من إقبال بالغ . ولحاجته لشركة أكبر من شركته ، توجه إلى صرح عملاق ذلك الوقت وهو شركة " ويسترن يونيون " . طالبا منهم شراء براءة اختراعه وكذلك شركته الصغيرة . ولقد أراد مائة ألف دولار لقاء الصفقة عن كاملها . لكن رئيس " ويسترن يونيون " هزأ به ورده مخذولا . وقال له إن السعر مبالغ فيه . أما باقى القصة فمعروفة من التاريخ ، إذ انبثقت صناعة بمليارات الدولارات . وكان ميلاد شركة AT & T .

وتلا قصة " ألكسندر جراهام بل " مباشرة ورود الأخبار المسائية . وكان مما احتوته الأخبار قصة أخرى عن تقليص إحدى المنظمات المحلية لحجمها . كان العاملون المسرحون غاضبين وتذمروا من ظلم ملاك الشركة . وكان أحد المديرين المسرحين والبالغ من العمر خمسة وأربعين عاما مصطحبا لزوجته وطفليه ، واقفاً عند المصنع متوسلا للحراس أن يدعوه ليتحدث إلى الملاك أن ينظروا فى أمر تسريحه . فلقد ابتاع لتوه منزلا ويخشى أن يفقده . وفى خضم هذا ، ركز المصور على توسلاته ناقلا إياها للعالم بأسره ليراها . ودون حاجة للقول ، فقد جذب المشهد اهتمامى .

لقد احترفت التدريس منذ عام ١٩٨٤. وبينما مثّل التدريس لى خبرة ومكافأة عظيمتين ، كان يمثل أيضا مهنة مزعجة ، لأنني إذ علّمت آلافاً من الأفراد رأيت شيئا مشتركا بينهم جميعا ، بمن فيهم أنا ، فلدينا جميعا إمكانات عظيمة ، وبوركنا بعطايا شتى . لكن ما يثنينا جميعا عن تحقيق ما نصبو إليه هو درجة ما من درجات الشك فى الذات . فليس الافتقار البالغ للمعلومات التقنية هو ما يكبلنا ، ولكن نقص الثقة بالذات هو ما يفعل ذلك . وهو فينا جميعا ولكن على درجات .

يعرف أغلبنا فور انتهائه من المدرسة ، أن مدار النجاح فى الحياة ليس متوقفا على الدرجة الجامعية ولا الدرجات الحسنة . ففى الحياة الواقعية بعيدا عن الأكاديميات ، يتطلب منك تحقيق النجاح شيئا أكثر من الدرجات الحسنة . هذا الشيء ينعته الناس " بالشجاعة " أو " الجرأة " أو " التهور " أو " التبجح " أو " البراعة " أو " العناد " أو " الذكاء الحاد " . فهذا العامل أياً كان اسمه هو الذى يحدد فى النهاية مستقبل الفرد أكثر مما تحدده له درجاته المدرسية .

وفى داخل كل منا واحدة من هذه الخصال اللامعة للشجاعة الجريئة . كما أن هناك جانبا آخر لهذه الشخصية ، وهى شخصية الذين يجثون متوسلين إن تطلب الأمر منهم ذلك . فبعد عام من الحرب فى فيتنام كطيار للمارينز ، عرفت معرفة لصيقة بوجود كلا هذين الوجهين فى داخلى . وما من أحد منهما خير من صاحبه .

وكمعلم ، أدركت أن الخوف الزائد ونقص الثقة بالنفس هما ما يحطان من تفوق المرء . ولكم حطم قلبى رؤية طلبة يعرفون الإجابات ، لكنهم يفتقرون إلى الشجاعة فى قولها . وفى أغلب الأحيان ، ليس الذكى هو من يفوق أقرانه فى الحياة الواقعية ، بل العنيد منهم هو من يفعل ذلك .

يتطلب تفوقك المالى طبقا لخبرتى الشخصية ، كلا من المعرفة الفنية والشجاعة . فإن كان خوفك شديدا ، فسيقمع عبقريتك . ولهذا أحث الطلبة فى فصولى الدراسية على تعلم خوض المخاطرة ، وأن يكونوا عنيدين ، وأن يدعوا العبقرية فيهم تحيل خوفهم قوة وتألقاً . لكن تشجيعى لهم هذا وإن نجح مع بعضهم ، لم يزد على أن أخاف البعض الآخر . ولقد أدركت أنه بالنسبة لأغلب الناس ، وعندما يتعلق الأمر بالمال ، يفضلون خوض اللعبة من الجانب

الآمن . فكان لزاما عليّ طرح أسئلة مثل : لِمَ قد تخوض المخاطرة ؟ لِمَ أضايق نفسي بترقية ذكائي المالي ؟ ولِمَ عليّ أن أتثقف ماليا ؟

ومن ثم أجيب : فقط ليصير في يدي المزيد من الخيارات .

إن هناك تغيرات عظمى قبالتنا . كما جرت أحداث قصة " جراهام بيل " التي استهللت بها حديثي ، أرى أنه سيكون هناك في السنوات القادمة أناس كثيرون على شاكلته . وسيكون هناك مئات من الناس مثل " بيل جيتس " ، وشركات تحقق نجاحا عظيما مثل " مايكروسوفت " تُنشأ في كل عام ، وفي كل مكان في العالم . كما سيكون هناك العديد من الإفلاسات وعمليات تسريح العاملين وتقليص العمالة .

فلِمَ تزعج نفسك إذن بترقية ذكائك المالي ؟ ... الحق أنه ليس بوسع أحد الإجابة عن هذا السؤال سواك . ولكنني أستطيع أن أخبرك بإجابته عن نفسي ، إذ إن الوقت الذي أستغرقه في القيام بذلك يكون أشد الأوقات إثارة وإفعاما بالحياة . ولمعرفتي ، كنت لأرحب بالتغيير بدلا من أن أقاومه وأنأى عنه . وكنت ليشوقني جني الملايين أكثر من ميلي للقلق على ألا أتحصل على علاوة . فالحقبة التي نعيشها الآن هي أشد الحقب تشويقا . وعلى غير سابق مثال في تاريخ عالمنا . وبعد بضعة أجيال من اليوم . سينظر الناس خلفهم إلى حقبتنا هذه معلقين عليها بأنها حقبة كانت مثيرة . فقد شهدت موت القديم وميلاد الجديد . وكانت مليئة بالتقلبات العظيمة وكانت مشوقة حقا .

فلماذا إذن تضايق نفسك بترقية ذكائك المالي ؟ الإجابة هي : لأنك إن فعلت ، فسوف تصير إلى ازدهار عظيم . أما إن لم تفعل ، فستنقلب هذه الحقبة إلى حقبة مروعة ، إذ ستصير زمنا لرؤية أناس يحثون على السير إلى الأمام فيما يتشبث آخرون بأطواق الحياة البالية .

منذ ثلاثمائة عام مضت ، كانت هناك أرض ثرية ، فمن تملك هذه الأرض صار ثريا هو الآخر . تلا ذلك قيام مصانع وضخ إنتاج ، وسطعت شمس على البلدان المنتجة . وحاز الصناعيون الثروة . أما اليوم ، فالثروة هي المعلومات ، والشخص الذي يحوز المعلومات الطازجة في أوانها . هو الشخص الذي يحوز الثروة . والمشكلة هي أن المعلومات تضرب بأجنحتها في كل مكان بالعالم حولنا في سرعة البرق . ولن يعود بالإمكان تحجيم الثروة الجديدة بالحدود الإقليمية كما حُدت الأراضي والمصانع من قبل . وستضحي التغيرات أسرع

وأعمق . وسيزداد عدد الذين يحققون ثروات بالملايين زيادة عظيمة ، وسيكون هناك أيضا من يُخلّف في مؤخرة الركب .

إننى أرى العديد من الناس يعانون اليوم ، ويعملون بكد أكبر ، لا لشىء إلا لأنهم ببساطة يتشبثون بالأفكار العتيقة ، فتراهم يودون أن تجرى الأشياء على منوالها القديم ، ويقاومون التغير . وإننى لأعرف أناسا يخسرون وظائفهم أو منزلهم ، فيلومون التقنية أو الاقتصاد أو ينحون حزانى باللوم على رؤسائهم فى العمل ؛ لأنهم يفشلون فى إدراك أن المشكلة قد تكون فيهم هم . فالأفكار القديمة هى بند الخصوم المحاسبية الأكبر . وهى من الخصوم لأنهم ببساطة يفشلون فى إدراك أنه بينما كانت فكرة أو أسلوب القيام بشىء ما أصلاً بالأمس ، فإن الأمس قد ولى .

فى ظهيرة أحد الأيام التى كنت أتحدث فيها للبعض عن الاستثمار مستخدما لعبة اخترعتها " لعبة التدفق النقدى " أحضرت صديقة لى إحدى صديقاتها لتشارك فى فصلى . كانت صديقة صديقتى هذه قد طُلقت حديثا ، وضعضعتها تسوية طلاقها هذا ، وصارت تبحث بعدها عن بعض الإجابات . وظنت صديقتى أن فصلى الدراسى قد يقدم لها عونا فى ذلك .

كنت قد صممت اللعبة بحيث تعين الأفراد على تعلم فهم طبيعة المال . وفى خضم اللعبة . يتعلمون طبيعة التفاعل بين بيان الدخل وقائمة الميزانية . فيتعلمون كيف يجرى التدفق النقدى بين الاثنين ، وكيف السبيل لتحصيل الثروة من خلال الجد فى زيادة التدفق النقدى الشهرى من خانة الأصول ، إلى النقطة التى يتجاوز فيها هذا التدفق نفقات الفرد الشهرية . ففور تحقيقك لهذا ، فستصير قادرا على التفلت من سباق الفأر وتبرز للحلبة الأمامية .

وكما سبق وقلت . هناك بعض الناس تتملكهم كراهية اللعبة . والبعض الآخر يحبها فى حين تخفى حكمتها على آخرين . وهذه المرأة قد فاتتها فرصة ثمينة لتتعلم شيئا . ففى الجولة الافتتاحية ، سحبت بطاقة مزخرفة بداخلها قارب . وإذ كانت تشعر بالسعادة فى مستهل اللعبة قالت : " يا للحظ ، لقد كسبت قاربا " . ثم فترت همتها فى اللعب بعد أن حاولت صديقتها إفهامها مغزى الأرقام المدرجة ببيان دخلها وقائمة الميزانية الخاصة بها ، وقد فترت همتها فى اللعب لأنها لم تقبل على الحساب يوما . وظل سائر رفاقها فى اللعب على ذات الطاولة منتظرين ريثما انتهت صديقتها من إفهامها العلاقة بين بيان الدخل وقائمة الميزانية والتدفق النقدى الشهرى . وفجأة وعندما

أدركت معنى الأرقام ، أدركت كيف يلتهمها قاربها حية . ولاحقا أثناء اللعبة ، مرت بأطوار التسريح وولادة طفل ، فكانت لعبة مروعة بالنسبة لها .

وبعد انتهاء الفصل ، أتتنى صديقتها لتخبرنى بأنها محبطة . فقد أتت إلى اللقاء لتتعلم شيئا عن الاستثمار ، ولم ترقها فكرة استغراق هذا الوقت الطويل فى لعبة سخيفة .

وانتوت صديقتها بأن تطلب منها التمعن لترى ما إن كانت اللعبة قد كشفت لها عن نفسها شيئا أم لا ، وحين جرى سؤالها عن هذا ، طلبت استعادة مالها ، وقالت إن فكرة كشف اللعبة عن شيء فى نفسها لهى فكرة سخيفة ، فرد إليها مالها سريعا وغادرت .

لقد جنيت الملايين منذ عام ١٩٨٤ ببساطة من خلال القيام بما لم يقم به النظام المدرسى . إذ إن ما يحدث فى المدرسة هو أن المعلمين يحاضرون . لكننى كطالب كرهت المحاضرات ، وسرعان ما كان يتملكنى السأم منها ويتشتت عقلى .

وشرعت منذ عام ١٩٨٤ فى تعليم الناس من خلال الألعاب والمحاكاة . وطالما شجعت الطلبة البالغين أن ينظروا للعب باعتباره إفصاحاً عما يعرفونه ، وتعريفاً لهم بما هم فى حاجة لتعلمه . والأهم من هذا كله ، أن اللعبة تفصح للمرء عن سلوكه ، فهى أداة فورية للتغذية المرتدة . فبدلا من أن يقوم محاضر بإلقاء محاضرة ، تمدك اللعبة بتغذية مرتدة شخصية ومفصلة عنك .

وقد حدث أن اتصلت بى صديقة المرأة التى غادرت ، لتعرفنى بأن صديقتها قد تحسنت وهدأت . وفى غضون الفترة التى استغرقتها لتهدأ ، كان فى وسعها أن تتلمس بعض العلاقة بين اللعبة وبين حياتها .

ورغم أنها لاهى ولازوجها اقتنيا قاربا ، إلا أنهما قد اقتنيا كل ما يمكن تخيله من أشياء أخرى . لقد كانت هذه المرأة غاضبة من طلاقها ، لأن زوجها قد تركها لأجل امرأة أصغر سنا ، ولأنهما بعد انقضاء عشرين عاما فى ظل زواجهما لم يكوّنا سوى قلة من الأصول . وهكذا لم يك ثمة ما يقتسمان فيه بعد طلاقهما . وبعد أن مثلت لهما العشرون عاما من الزواج متعة غير متناهية ، كان كل ما قاما بجمعه هو بضع بطاقات .

لقد أدركت أن غضبها من معالجتها أرقام بيان الدخل والميزانية — قد تولد من الإحراج الناشئ عن عدم فهمهما . فلقد آمنت بأن الأدوات المالية هى وظيفة الرجل ، ففيما استبقت هى لنفسها تدبير المنزل و الترفيه تولى الرجل

مسألة المال . لكنها الآن أضحت متيقنة من أنه ظل على إخفائه المال منها طيلة السنوات الخمس الأخيرة من زواجهما . وكانت غاضبة من نفسها من عدم إدراكها لأين كان المال يذهب ، بنفس قدر غضبها من جهلها بشأن وجود المرأة الأخرى فى حياته .

وكما هى الحال فى اللعبة التى ابتدعتها ، دوما ما يمدنا العالم بتغذية مرتدة فورية . وبإمكاننا أن نتعلم الكثير إن تكيفنا وإياه أكثر . ففى ذات يوم ليس بالبعيد ، تذمرت من زوجتى لظنى أن المنظفات قد أدت لصغر بنطالى . فابتسمت زوجتى بلطف ولكمتنى فى معدتى لتفهمنى أن البنطال لم يصغر حجمه ، بل إن حجمى أنا هو الذى تضخَّم .

وبالمثل قمت بتصميم لعبة التدفق النقدى بحيث تمنح كل لاعب تغذية مرتدة عن نفسه . وكان القصد منها هو منحك خيارات ، فإن قمت باختيار بطاقة القارب لكنها تودى بك إلى الدين ، فسيراودك السؤال : " ما الذى يسعك فعله الآن ؟ " وما عدد الخيارات المالية المختلفة التى يمكنك التوصل إليها ؟ فهذا هو الغرض من اللعبة ، تلقين اللاعبين طريقة التفكير و التوصل لخيارات مالية مختلفة .

ولقد شاهدت ألف شخص يلعبون لعبتى هذه . وكان الذين يخرجون سريعا من سباق الفأر هم أولئك الذين يفهمون الأرقام ، ولهم عقول مالية ناصعة يتوصلون بها لخيارات مالية مختلفة ، أما الذين يستغرقون وقتا طويلا فهم غير المعتادين على الأرقام وغاب عنهم فهم قوة الاستثمار . وهكذا تجد أن الأثرياء هم المبتكرون والذين يخوضون مخاطر محسوبة .

لقد كان هناك أناس يلعبون لعبة التدفق النقدى ، وجنوا مالا وفيرا فى اللعبة ، لكنهم لم يكونوا يعرفون ماذا يفعلون به ، وأغلبهم لم يحقق النجاح المالى فى حياته الحقيقية . أما سائر اللاعبين ، فبدأوا بالتراجع حتى وإن كان بحوزتهم المال . وهذا الأمر صحيح أيضا فى الحياة الفعلية ، فهناك الكثير من الأشخاص الذين بيدهم وفرة من المال ، لكنهم لايحرزون أى تقدم على الصعيد المالى .

يتماثل كلٌ من تقييد خياراتك والتشبث بالأفكار القديمة . فلدىّ صديق منذ أيام الدراسة بالمدرسة العليا ، يعمل الآن فى ثلاث وظائف . هذا الصديق كان منذ عشرين عاما أثرى رفقاء دراستى . وعندما توقفت زراعات السكر المحلية ، أصاب الشركة التى كان يعمل فيها ما أصاب الزراعات . ولم يرد على ذهنه

سوى بديل أوحد ، هو البديل العتيق : أن أعمل بكد ، ولقد تمثلت المشكلة فى أنه لم يستطع العثور على وظيفة مماثلة تمنحه أقدميته فى الشركة القديمة ، ونتيجة لهذا ، كانت مؤهلاته الوظيفية تفوق الوظائف التى يعمل فيها ، مما كان سببا فى تدنى دخله . وهو اليوم مضطر للعمل فى ثلاث وظائف حتى يجد ما يتعيش به .

وفيما كنت أرقب الناس يلعبون لعبة التدفق النقدى ، كنت أراهم يتذمرون لأن بطاقات الفرص الملائمة لم تكن بين أيديهم ، فكانوا يجلسون هناك وحسب . وقد عرفت أناسا يفعلون ذلك فى الحياة الواقعية ، إذ يرون جميع الفرص العظيمة تتراءى أمام أعينهم ، لكنهم لايملكون المال .

كما كان هناك الذين يسحبون بطاقات الفرص العظيمة ، فيقرأون ما فيها بصوت عال دون أن يدركوا ما فيها من فرص رائعة . فتراهم وقد حازوا المال ، وواتتهم الفرص وبين أيديهم البطاقة الملائمة ، لكنهم يفشلون فى رؤية الفرصة بين أيديهم تحدق إليهم . إذ يفشلون فى المواءمة بين الفرص وبين خططهم المالية للهرب من سباق الفأر . كما أعرف من هذا النوع أناسا يفوقون عدد ما أعرفه من أى شاكلة أخرى . وأغلبهم تواتيه فرصة العمر وتأتى قبالته ، لكنه يفشل فى رؤيتها . ثم بعد عام ، يكتشفها ، ولكن بعد أن يكون الجميع قد أثروا دونه .

ويعنى الذكاء المالى ببساطة توفر خيارات أكثر . فإن لم تكن الفرص تطرق بابك ، فما الذى بوسعك القيام به لتحسين وضعك المالى ؟ وإن حدث وحطت الفرصة على بابك ولم يكن بحوزتك المال ، ولم يعن المصرف بالحديث إليك . فما الذى يسعك غير ذلك لقنص الفرصة ؟ وإن كان حدسك مخطئا ، ولم تجد ما كنت تعول عليه ، فكيف لك بتحويل الليمونة المالحة شرابا سائغا ؟ هذا هو ما أطلق عليه الذكاء المالى . فليس مهما ما يحدث حقيقة ، لكن المهم هو كم من الخيارات المالية يسعك التوصل إليه لتحيل الليمونة المالحة شرابا حلوا . إن المهم هو كم أنت مبدع فى حل مشاكلك المالية

أما أغلب الناس ، فلا يرون سوى حل أوحد : العمل الشاق ، أو الادخار أو الاقتراض . فلِمَ إذن تبغى ترقية ذكائك المالى ؟

والجواب هو لأنك ترغب فى أن تكون ذلك النوع من الناس الذى يصنع مستقبله بيده ، فتواجه ما يحدث لك أيا كان وتعمل على جعله أفضل . وقلة من الناس هى التى تدرك أن المرء يصنع مستقبله بيده . مثلما هو الأمر مع

المال . فإن بغيت أن تصير إلى الأحسن وتجنى المال بدلا من الكدح فى العمل ، فلتعلم إذن أن ذكاءك المالى بالغ الأهمية . فإن كنت ذلك النوع من الناس الذى يجلس مترقبا الشيء الصواب ليأتيه ، فقد تنتظر طوال الوقت . إذ الأمر حينها سيكون أشبه بانتظارك لكل الإشارات الضوئية حتى تصبح خضراء طوال مسافة خمسة أميال قبل أن تشرع فى المسير .

كأطفال صغار ، كان أبى الثرى يكرر عليّ أنا و " مايك " أن " المال ليس شيئا حقيقيا " ، كما كان يذكرنا فى المناسبة تلو الأخرى كيف اقتربت كثيرا أنا و " مايك " من معرفة سر المال ، ذلك اليوم الذى اجتمعنا فيه وشرعنا فى جنى المال من العبوات البلاستيكية . وكان من عادته أن يقول " يبتكر الأثرياء وسائل الحصول على المال ، فيما يعمل الفقراء والطبقة الوسطى لقاءه . وكلما اشتد اعتقادك بكون المال شيئا حقيقيا ، ازداد كدحك فى جمعه . فإن استطعت تمثل فكرة عدم كون المال شيئا حقيقيا ، فلسوف تصير أسرع إلى الثراء " .

وغالبا ما كنت أنا و " مايك " نعيد عليه قوله بسؤالنا " فما هو المال ؟ " ، " فإن لم يكن المال شيئا حقيقيا ، فما هو إذن ؟ " .

وكان أبى الثرى ليرد قائلا : " إنه ما نتفق على أنه هو " .

إن أعظم أصولنا على الإطلاق هو العقل ، فإن أحسن تدريبه ، فسيمكنه تحصيل ثروة طائلة فيما يقارب طرفة العين ، إذ أضحت الثروة اليوم على النقيض تماما مما صورته مخيلة الملوك والملكات منذ ثلاثمائة عام مضت. وكذلك العقل غير المدرب بوسعه هو الآخر أن يتسبب فى فقر مدقع يبقى ما بقيت حياة الناس بتلقينهم إياه لعائلاتهم .

أما فى عصر المعلومات ، فيتعاظم المال بصورة فلكية ، فيثرى القلة من الأفراد بلامبرر من لا شيء ، مجرد أفكار واتفاقات . وإن أنت سألت الكثيرين ممن يتاجرون بالأسهم أو غيرها من الاستثمارات ليتعيشوا منها ، لأخبروك بأنهم فى هذا الأمر طوال الوقت . ففى أغلب الأحيان ، يمكن أن تُجنى الملايين من لا شيء . وأعنى من لا شيء أنه لم يجر مقاضاتها بأى شيء . بل تأتى لقاء الاتفاقات ، لقاء نقرة باليد على لوح مبادلة ، أو ومضة على شاشة سمسار يجلس فى مدينة " ليسبون " ، بعث بها إليه آخر من " تورنتو " ، لتومض قافلة إلى " ليسبون " ، أو مهاتفة مع سمسارى طالبا منه القيام بعملية

شراء ثم بيع ما اشتراه بعد ذلك بثانية . فلم يعد كفك هو الذى يقلب المال ، بل الاتفاقات .

فلِمَ إذن ترقى من ذكائك المالى ؟ والجواب هو أنك أنت الشخص الوحيد الذى يستطيع إجابة هذا السؤال ، إن بوسعى إخبارك لماذا عملت على ترقية هذا النطاق من ذكائى ، فلقد عملت على هذا لأننى بغيت أن أجمع المال سريعا . وليس لأنه كان علىّ ذلك ، بل لأننى رغبت فيه . إنها عملية تعلم مذهلة ، إذ أعمل على ترقية حاصل ذكائى المالى لأننى أريد المشاركة فى أسرع وأضخم لعبة فى العالم ، وفيما يخصنى أنا ، أرغب أن أكون جزءا من هذا التطور غير المسبوق الذى وصلت إليه الإنسانية ، تطور شهده عصر يعمل فيه بنو البشر بعقولهم البحتة لا بأجسامهم . هذا بجانب أن هذه هى الإثارة بعينها ، إن ذلك هو شهادة العين على ما يجرى ، وهو ذروة العيش المرة . وذلك هو الشيء المخيف والممتع .

لهذا أستثمر فى ذكائى المالى ، كيما أرتقى بأعظم أصل حزته . فأنا أبغى أن أزاحم المصرين على المضى قدما ، لا أن أكون فى أواخر الصفوف .

وسوف أضرب لك مثلا بسيطا عن كيفية صنع المال . ففى بداية التسعينات كان اقتصاد ولاية " فوينكس " مريعا . وكنت أشاهد البرنامج التليفزيونى " صباح الخير يا أمريكا " حين ظهر الخبير مالى وشرع يتنبأ للولاية بالويل والثبور وعظائم الأمور . كانت نصيحة هذا الخبير هى ادخار المال ، بمعنى أن يجنب الناس مبلغ مائة دولار شهريا بحد قوله ، وفى غضون أربعين عاما سيصير المرء من أصحاب الملايين .

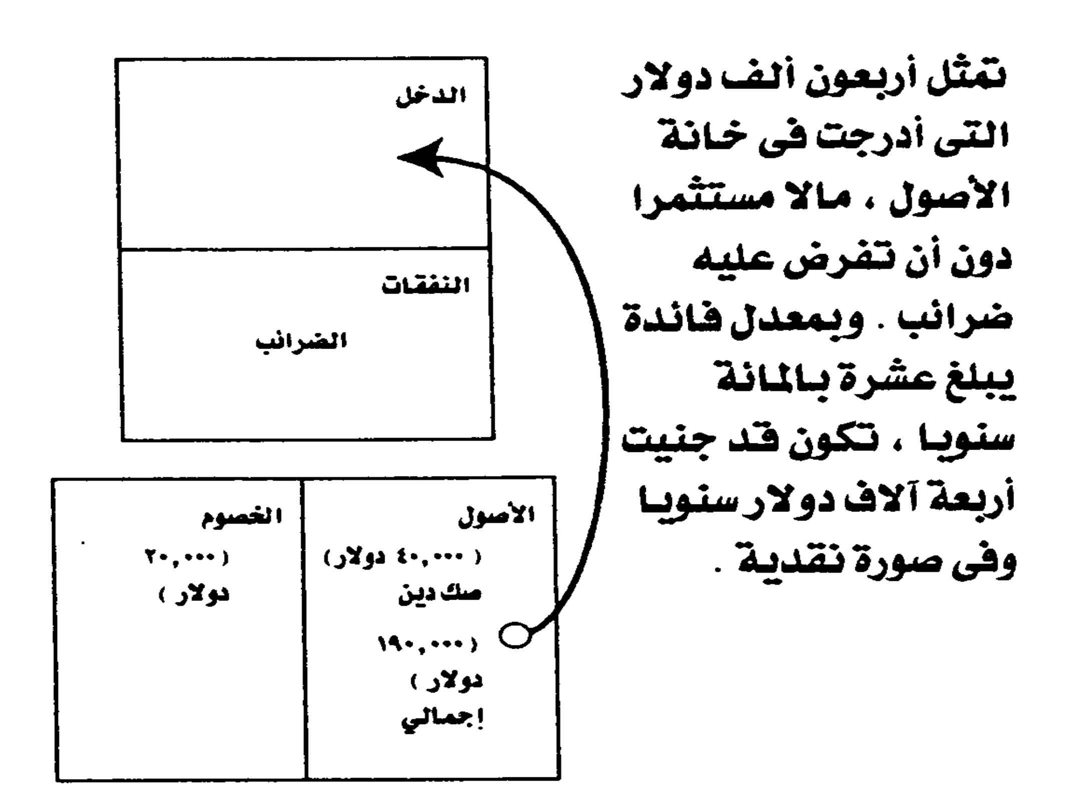
فى الواقع ، تبدو فكرة تجنيب مبلغ من المال شهريا فكرة منطقية . وهى خيار واحد ، خيار يتبعه أغلب الناس . لكن المشكلة هى أن هذا الخيار يُعمى المرء عما يجرى حوله . حيث يفوت الناس باتباعهم هذا الخيار فرص عظيمة لتحقيق نمو بالغ فى أموالهم . فما تلبث الفرصة أن تفوتهم .

فكما قلت إن الاقتصاد فى هذا الوقت كان مريعا . لكن هذا الوقت يمثل أفضل ظروف السوق عند المستثمرين . لكننى حينها كنت قد جمدت أموالا وافرة فى سوق الأسهم وفى الشقق السكنية ، ولم تتوافر بيدى سيولة . ولأن الجميع كانوا يقدمون على البيع ، كنت أقدم أنا على الشراء . ولم أكن فى هذا أدخر المال ، بل كنت أستثمره . فلقد كان بحوزتى أنا وزوجتى ما يفوق المليون من الدولارات نقدا تدور فى سوق سريعة النمو ، وكانت تلك أفضل فرصنا

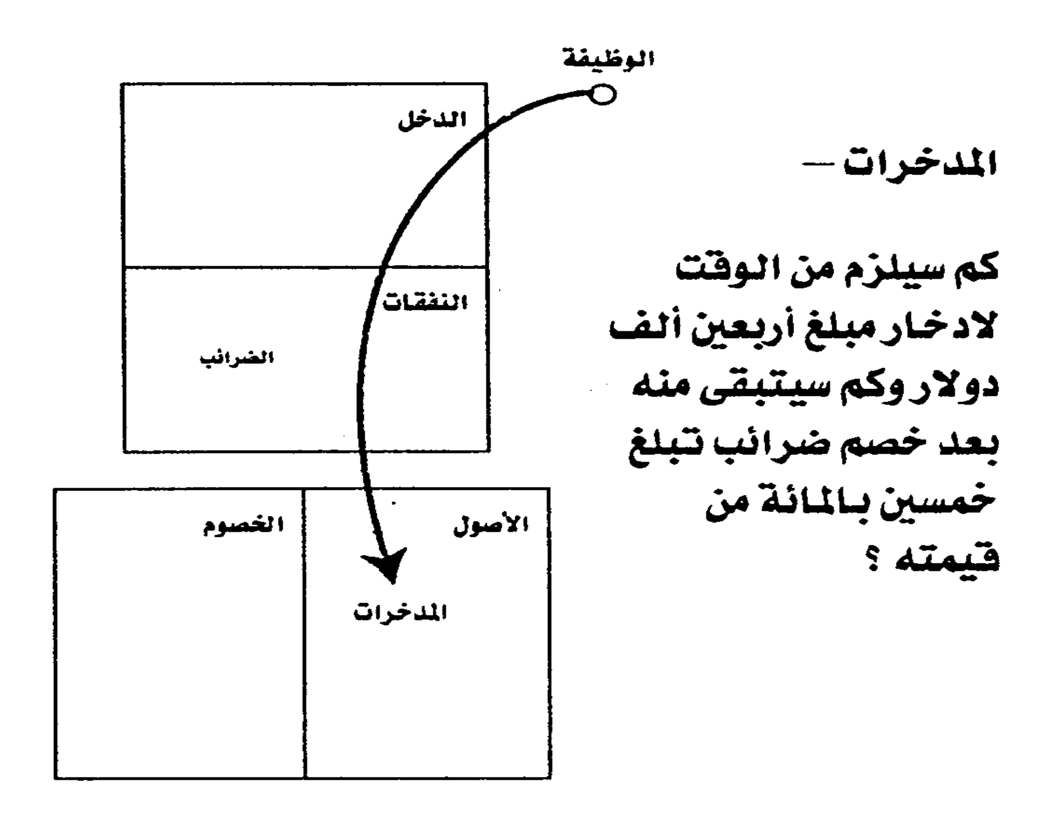
للاستثمار . ولأن الاقتصاد كان فى حالة بائسة ، لم أستطع الخروج من صفقاته الصغيرة واسترداد النقد السائل .

فلقد صارت المنازل التى بلغت قيمتها ذات يوم بمائة ألف دولار تباع بمبلغ خمسة وسبعين ألف دولار . ولكن بدلا من التسوق فى الأراضى العقارية فى الجوار ، شرعت فى التسوق داخل مكاتب المحاماة وباحات المحاكم . ففى مثل أماكن التسوق هذه ، يمكنك ابتياع منزل تبلغ قيمته خمسة وسبعين ألف دولار فى بعض الأحيان بمبلغ عشرين ألف دولار أو أقل من ذلك . وبألفى دولار اقترضتها من زميل لمدة تسعين يوما لقاء مائتى دولار ، منحت أحد المحامين شيكا كدفعة مقدمة . وأثناء عملية التسجيل ، وضعت إعلانا فى إحدى الصحف عن بيع منزل تبلغ قيمته خمسة وسبعين ألف دولار لقاء ستين ألف دولار فقط ودون مبلغ مقدم . وما أكثر المهاتفات التى توالت علىّ . فعمدت إلى فرز المشترين ، سامحا لهم بتفقد المنزل فور أن أصبح ملكا لى قانونا . وكان تهافت الناس عليه لا يوصف . وبيع المنزل فى دقائق معدودات . فطلبت من المشترى مبلغ ألفى وخمسمائة دولار لقاء عمليات التسجيل ، فقدمها لى مسرورا . وتسلمت الشركة المسئولة عن التسجيل صك الملكية المهمة من هناك . فرددت مبلغ الألفى دولار إلى صديقى الذى اقترضتها منه مضافا إليها مائتا دولار وكان سعيدا ، كما كان الشخص الذى اشترى منى المنزل سعيدا ، وكذلك المحامى وكذلك كنت أنا . فلقد بعت بمبلغ ستين ألف دولار منزلا كلفنى عشرين ألف دولار . وأضفت مبلغ الأربعين ألفا . والتى أتى بها المال الموجود فى خانة الأصول ، فى صورة مذكرة تعهدية من المشترى . وكان كل الوقت الذى عملته هو خمس ساعات .

وبما أنك قد نفيت عن نفسك الآن الأمية المالية وصار بوسعك قراءة الأرقام . فسأعرض عليك ، صورة لاستثمار المال :



وأثناء هذا الكساد ، استطعت أنا وزوجتى أن نجرى ستا من هذه المعاملات البسيطة فى أوقات فراغنا . وفيما ظلت وفرة مالنا مختزنة فى ملكيات أكبر وفى سوق الأسهم ، كان بمقدورنا جنى ما يربو على مائة وتسعين ألف دولار قيمة للأصول (بصكوك تبلغ قيمة الفائدة عليها عشرة بالمائة) من عمليات الشراء الست تلك ، أى معاملات الشراء والبيع . وقد بلغت حصيلة هذا ما يقرب من تسعة عشر ألف دولار كدخل فى غضون سنة ، تم تحصين أكثرية هذا المبلغ تحت غطاء شركتى الخاصة . وأغلب مبلغ التسعة عشر ألفا هذا ، يذهب لسداد نفقات شركتى تحت بند السيارات و الوقود ورحلات العمل والتأمين ، والعشاء مع العملاء وغيرها من البنود . وعندما سنحت الفرصة للحكومة بفرض ضرائب على الدخل ، كان هذا الدخل قد صرف بالفعل وبالصورة القانونية كنفقات لم تفرض عليها ضرائب .



كان هذا مثالا بسيطا عن كيفية الابتكار فى جنى المال ، واختلاقه ، وحمايته باستخدام الذكاء المالى .

والآن اطرح على نفسك السؤال : كم سيستغرق وقت ادخار مبلغ مائة وتسعين ألف دولار . وهل كان المصرف ليمنحك فائدة تبلغ عشرة بالمائة عليه كوديعة عنده ؟ ثم لك أن تتخيل الأمر بعد ثلاثين عاما . وإننى لأرفض أن يمنحنى المصرف مائة وتسعين ألف دولار ، إذ سيتوجب علىّ حينها أن أسدد عنه ضريبة ، إضافة لأن فوائد العشرة بالمائة على هذا المال ، والتى تبلغ تسعة عشر ألف دولار ، لتعد مبلغا قليلا لا يحسب بجوار دخل يبلغ خمسمائة ألف دولار .

إننى أقابل أناسا يتساءلون ما الذى سيحدث إن لم يسدد المرء ضرائبه . إن هذا ليحدث ، وإنه ليمثل خبرا سارا . فلقد كان سوق العقارات فى ولاية فوينكس على مدار الفترة من ١٩٩٤ وحتى ١٩٩٧ ، هو سوق العقارات الأشد سخونة على مستوى الولايات المتحدة . إذ كان بالوسع خلال هذه الفترة استرداد هذا المنزل البالغ قيمته ستين ألف دولار ليعاد بيعه بمبلغ سبعين ألف دولار ، وتحصيل مبلغ الألفى وخمسمائة نفسه كقرض لقاء عمليات التسجيل

ونقل الملكية . ولبقيت حصيلة هذه المعاملة صفراً في عين المشترى الجديد. ولتكررت المرة تلو المرة .

فإن كنت سريع الفهم في متابعتي ، فسترى أن في المرة الأولى التي بعت فيها المنزل ، قمت برد مبلغ الألفي دولار . حسابيا ، لم أجن أية مكاسب مالية جراء هذه المعاملة ، وكان معدل العائد على استثماري فيها هو الصفر.

أما في المعاملة الثانية حين أعدت بيع المنزل ، فكان بإمكاني وضع مبلغ ألفي دولار في حافظتي ، ومن ثم تمديد فترة استغلال مبلغ القرض لثلاثين عاما أخرى . أما مقدار العائد على استثماري لهذا المبلغ فلست أعرفه ، لكنني متيقن من أنه يفوق ادخار مبلغ مائة دولار شهريا ، والذى ينبغي أن يحسب مائة وخمسين لا مائة دولار وحسب ، إذ سيجرى حساب ضريبة دخل عليه تبلغ خمسة بالمائة طوال أربعين عاما ، ثم سيعاد فرض ضريبة تبلغ ٥٪ على المبلغ بعد أن يكتمل . ولست أرى في ذلك ذكاء ، نعم قد يكون تصرفا آمنا ، لكنه ليس ذكيا .

أما اليوم ، في عام ١٩٩٧ فيما أكتب هذا الكتاب ، فتأتي ظروف السوق على النقيض تماما مما كانت عليه منذ خمس سنوات . فقد صار سوق العقارات بولاية " فوينكس " مثار حسد الولايات المتحدة . حيث تساوى تلك المنازل التي كنا نبيعها لقاء ستين ألف دولار مبلغ مائة وعشرة آلاف دولار . وصحيح أن هناك فرصاً لا تزال متاحة لاسترداد المنازل ثم إعادة بيعها ، لكنها ستكلفني أصلا ثمينا ، وهو وقتي الذى سيستهلك في الخروج والبحث عنها . إذ إنها صارت نادرة ، ويطاردها آلاف من المشترين باحثين عن هذا النوع من الصفقات ، بينما لا تستحق إلا قلة منها هذا الجهد. فلقد تغير السوق ، وصار لزاما على المرء أن يمضى قدما باحثا عن فرص أخرى يضيف بها إلى خانة أصوله .

إنني أسمع للمقولات التالية : " ليس بوسعك القيام بهذا الأمر هنا " و " إن هذا ضد القانون " ، و " أنت تكذب " أكثر مما أسمع : " أيمكنك إخبارى بكيفية القيام بهذا ؟ "

يعد علم الحساب علما بسيطا ، ولن تحتاج لا لعلم الجبر ولا للتفاضل والتكامل . فلست أكتب بيدى الكثير إذ تتولى شركة نقل الملكية المعاملات القانونية وخدمة السداد . كما ليس هناك أرفف يتوجب عليّ إصلاحها ولا حمامات عليّ أن أصلح مجاريها لأن مُلاك العقار هم من يتوجب عليهم القيام

بهذا . فالمنزل منزلهم. ثم تأتى مناسبات يتوقف فيها أحد هؤلاء الملاك عن سداد المستحق عليه ، وإننى لأجد هذا رائعا لأن هناك مقابلاً للتأخير فى السداد ، أو يغادرون العقار فيعاد بيعه . نظام المقاضاة يحل هذه المشاكل .

وقد لا ينجح هذا فى بلدك ، فقد تكون ظروف السوق مختلفة . لكن المثال المضروب يعرفك كيف يمكن لعملية مالية بسيطة أن تولد مئات الآلاف من الدولارات ، تستهلها بالقليل من المال ولا تخوض فيها سوى قليل من المخاطرة . وهو مثال عن كيفية أن المال يعنى مجرد اتفاقية ، اتفاقية من السهولة بحيث يمكن لأى طالب بالمدرسة العليا أن يعقدها .

لكن أغلب الناس لا يقومون بذلك . إذ ينصت أكثرهم للنصيحة الشائعة أن " اعمل بجد وادخر المال " .وطوال ثلاثين ساعة من العمل ، استطعت إضافة ما قيمته مائة وتسعين ألف دولار إلى خانة الأصول ، دون أن أسدد عنها أية ضرائب .

فأى الأمرين إذن أشق عليك :

١. أن تكدح فى العمل لتدفع ضريبة تبلغ خمسين بالمائة على ما قدمت ، وتدخر ما تبقى . ثم تجنى فائدة تبلغ خمسة بالمائة على هذه البقية ليعاد عليها فرض ضرائب ؟

أم

٢. تأخذ الوقت اللازم لترقى من ذكائك المالى ، فتنتفع من القوة الكامنة فى عقلك وفى خانة الأصول ؟

أضف إلى ذلك كم من الوقت يلزمك وهو أحد أعظم أصولك لادخار مائة وتسعين ألف دولار إن أنت أخذت بالخيار الأول .

عساك الآن قد تفهمت لِمَ أهز رأسى كلما سمعت الوالدين يقولان : " إن ابنى يحسن صنعا فى المدرسة ، وتلقى تعليما حسنا " . فقد يكون ذلك شيئا طيبا ، ولكن أهو كافٍ ؟

إننى أعرف أن استراتيجية الاستثمار المذكورة بعاليه إنما هى استراتيجية استثمار متواضعة ، وتستخدم لتمثيل إمكانية نمو الشىء الصغير ليصير كبيرا . ومرة ثانية أنبه إلى أن نجاحى إنما يعكس أهمية الأساس المالى القوى ، والذى

يبدأ بتعليم مالى محكم . لقد سبق وقلت ، ومازلت أرى أنه جدير بالتكرار ، أن الذكاء المالى هو جماع المهارات الفنية الأربع التالية :

١. الثقافة المالية ، أى القدرة على التعامل مع الأرقام .
٢. استراتيجيات الاستثمار ، وهو علم توظيف المال لتوليد المزيد من المال .
٣. السوق ، أى مبدأ العرض والطلب . فلقد منح " ألكسندر جراهام بيل " السوق ماكان يحتاجه ، وكذلك فعل " بيل جيتس " . ومثلهما كان بيع منزل قيمته خمسة وسبعين ألف دولار لقاء ستين ألف دولار وجنى عشرين ألف دولار نتاجا لاستغلال فرصة أوجدها هذا السوق . حين كان هناك شخص ما يقوم بالبيع وآخر بالشراء .
٤. القانون ، أى المعرفة باللوائح والتشريعات المحاسبية والمنظمية والقومية . وقد زكيت لك خوضك اللعبة طبقا لهذه القوانين .

إنه هذا الأساس الجوهرى ، أو المزيج من تلك المهارات ، هو ما يحتاجه المرء لينجح فى مسعاه لتحصيل الثروة سواء كان سعيه لتحصيلها من خلال ابتياع المنازل الصغيرة أو الشقق الكبيرة أو الشركات أو الأسهم والسندات أو الاعتمادات المتبادلة أو المعادن النفيسة ، أو بطاقات كرة البيسبول أو ما شابه ذلك .

وبحلول عام ١٩٩٦ ، نهض سوق العقارات من كبوته ، وتسارع الجميع إليه . كما أخذ سوق الأسهم في الازدهار واجتذب الجميع . وعاود الاقتصاد الأمريكي الوقوف على قدميه ثانية . فبادرت ببيع عقاراتى فى عام ١٩٩٦ ، وصرت أسافر إلى بيرو وإلى النرويج وماليزيا والفلبين . فلقد تغيرت صور الاستثمار ، وتركت سوق العقارات بعد أن تضاءلت مبيعاته . وإننى لأشاهد وحسب قيمة ما بخانة الأصول وهى تتزايد ، وربما أبدأ بالبيع لاحقا هذا العام . حيث يتوقف ذلك على بعض التغييرات فى القوانين والتى قد يوافق عليها الكونجرس . كما أشك فى أن بعض تلك الصفقات الصغيرة الخاصة بالمنازل الستة ستكون هى ما أبدأ به ، وأن صك الأربعين ألف دولار سيتحول إلى نقدية . إننى فى حاجة للاتصال بمحاسبى الخاص حتى أحضر نفسى لتلقى السيولة والبحث عن سبل لحمايتها من الضرائب .

إن النقطة التى أود الإشارة إليها هنا ، هى أن الاستثمارات تأتى وتذهب ، وأن السوق يزدهر ويركد ، وأن الاقتصاد يسوء ويتحسن . وستظل فرص العمر تواتيك طوال حياتك ، بل وفى كل يوم من أيامها ، لكننا نفشل فى أغلب الأحيان فى أن نرى هذه الفرص . لكنها لا تزال هناك . وكلما تغير العالم وتغيرت التقنية معه ، سنحت الفرص لتحقق الأمان المالى لك ولأسرتك ولأجيال أخرى .

فلِمَ إذن تضايق نفسك بترقيتك لذكائك المالى ؟ مرة أخرى ، لن يسع أحد الإجابة عن هذا السؤال سواك . أما أنا فأعلم لماذا أظل على درب التعلم والترقى ، إذ أقوم بهذا لأننى أعلم أن هناك تغيرات آتية . وإننى لأرحب بالتغيير ولا أتشبث بالماضى . كما أعلم أنه ستكون هناك أزمات وانفراجات بالسوق ، وأبغى أن أرقى من ذكائى المالى باستمرار لأننى أعلم أنه عند كل تغير يطرأ على السوق ، سيكون هناك أناس يجثون متوسلين من أجل بقائهم فى وظائفهم . هذا فى الوقت الذى سيتلقى فيه آخرون ثمارا يانعة تذللها لهم الحياة بين وقت وآخر ويحيلونها ملايين . وهذا هو ما أعنيه بالذكاء المالى .

كثيرا ما يسألنى الناس عن الثمار التى أحلتها أنا إلى ملايين . وكمعلومة شخصية عن نفسى ، أجدنى مترددا فى ضرب أمثلة عدة عن استثماراتى الشخصية . وترددى لأننى أخشى أن أبدو كمن يتباهى ببوقه ويعلى نفيره لافتا إليه الأنظار . وليس لى فى هذا مأرب . وإنما أضرب هذه الأمثلة كإيضاحات عددية وسردية لحالات بسيطة وواقعية ، وغرضى من اللجوء إليها هو رغبتى فى تعريفك أن الأمر يسير بإذن الله . وسيتيسر عليك كلما رسخت فيك أقطاب الذكاء المالى الأربعة .

على الصعيد الشخصى ، أستخدم أداتين رئيسيتين لتحقيق النمو المالى : أولاهما العقارات ، وثانيتهما الأسهم صغيرة القيمة . أما العقارات ، فهى الأساس . وأما الأسهم ، فمع تقلبات السوق توفر لى التدفق النقدى كما تيسر لى بعض الزيادات الضخمة فى القيمة بين مناسبة وأخرى . وهكذا يجرى استخدامى لرأس مال صغير فى صورة أسهم ، لتحقيق النمو السريع .

ولست أزكى لك القيام بأى شىء أقوم أنا به . فالأمثلة المضروبة هنا لا تعدو كونها أمثلة . فإن واتتنى فرصة لكنها معقدة للغاية ، وغاب عنى فهم طبيعة الاستثمار ، نأيت بنفسى عنها . فمبادئ الحساب البسيطة هى والمنطق كل ما أنت فى حاجة إليه لتحقق النجاح المالى .

وإليك خمسة أسباب دفعتنى لضرب الأمثلة الواردة فى هذا الكتاب :

١. لتحفيز الناس على تعلم المزيد .
٢. لأعلم الناس أن الأمر يسير مادام الأساس المالى قوياً .
٣. لأبين أن بمقدور الجميع تحصيل ثروة عظيمة .
٤. لأبين أن هناك ملايين السبل التى يمكنك من خلالها تحقيق أهدافك .
٥. لأبين أن الأمر ليس معرفة صماء عسيرة الفهم .

اعتدت رياضة الجرى خلال عام ١٩٨٩ عبر جوار ساحر فى بورتلاند بولاية أوريجون حيث كانت تلك ضاحية تتناثر فيها بضعة منازل متواضعة ، وصغيرة ، لكنها جميلة . وكنت أتوقع أن أرى الفتاة ذات الرداء الأحمر تعدو على جانب الطريق فى سبيلها إلى منزل جدتها .

كانت لافتات " منزل للبيع " متناثرة فى كل مكان . كان سوق الأخشاب قد بلغ حالة مريعة ، فيما كان سوق الأسهم قد تهاوى لفوره ، وسادت الاقتصاد حالة ركود . ولاحظت فى أحد الشوارع أن علامة " معروض للبيع" كانت أكبر حجما من مثيلاتها . وبدت هذه اللوحة أكثرهم قدما . وكنت قد عدوت بجوارها بالأمس ، فذهبت لمالك المنزل والذى بدا مضطربا .

سألته : " كم تطلب لقاء هذا المنزل ؟ " .

التفت إلىّ وعلى وجهه ابتسامة فاترة وقال : " فلتقدم لى عرضا " ، ثم استطرد قائلا : " لقد ظل معروضا للبيع طوال عام ، ولم يأت أحد ولو ليلقى عليه نظرة " .

فقلت : " سنرى ، وابتعت المنزل بعدها بنصف ساعة ، وبمبلغ عشرين ألف دولار ، وهو مبلغ يقل عن السعر الذى طلبه .

كان المنزل مكونا من غرفتى نومٍ صغيرتين ، لطيفتين ، بنوافذ ذات زخارف رثة . كان لون المنزل أزرق فاتحاً يشوبه الرمادى ، وكان قد بنى فى عام ١٩٣٠ . وفى الداخل كان هناك مدفأة صخرية جميلة لإشعال النار ، كما كان هناك سريران صغير الحجم . كان منزلا مثاليا لتأجيره .

أعطيت المالك مبلغ ٥,٠٠٠ دولار كدفعة مقدمة لمنزل طلب فيه صاحبه خمسة وأربعين ألف دولار فى حين أنه يستحق عن جدارة خمسة وستين ألف دولار ، لولا أن أحدا لم يرغب فى شرائه . ارتحل المالك عن المنزل خلال

أسبوع سعيدا بتحرره منه ، وأتى أول المستأجرين ليقطنه ، وهو أحد أساتذة الجامعة المحليين . وبعد أن سددت دفعة الرهن الأولى ، وسائر النفقات والمصاريف الإدارية ، كنت أضع في حافظتي مبلغاً يقل عن أربعين دولاراً بنهاية كل شهر . ولم يكن مبلغا مثيرا بأية حال .

وبعد انقضاء عام ، شرع سوق أوريجون الراكد في الحراك ثانية ، وتدفق المستثمرون من كاليفورنيا حاملين أموالهم التي جلبوها من سوق العقارات هناك ، والتي لا تزال مزدهرة ، ميممين وجوههم شمالا لشراء ما في طريقهم في أوريجون وواشنطون .

فبعت هذا المنزل الصغير بمبلغ خمسة وتسعين ألف دولار لزوجين شابين من كاليفورنيا ، واللذين ارتأيا فيه غنيمة . فنما رأس مالي بما يقارب الأربعين ألف دولار ، لينطبق عليها القانون الضريبي رقم ١٠٣١ ، وشرعت أبحث عن وعاء أحفظ فيه مالي . وفي غضون شهر ، وجدت مبني سكنيا مكونا من اثنتي عشرة شقة ، ملاصقا لمصانع شركة إنتل في بيفرتون بولاية أوريجون . كان مالكاه يعيشان في ألمانيا ، ولم يكونا واعيين بما يستحقه المكان ، ومرة أخرى يرغب المالكان في تركه . عرضت عليهما مبلغ مائتين وخمسة وسبعين ألف دولار لمنزل يستحق مبلغ أربعمائة وخمسين ألف دولار ، واتفقنا في النهاية على مبلغ ثلاثمائة ألف دولار . فابتعته وأبقيت عليه لسنتين ، ومنتفعا بمبدأ ١٠٣١ للمقايضة ، بعت المنزل بمبلغ أربعمائة وخمسة وتسعين ألف دولار ، وابتعت مبنى مكونا من ثلاثين شقة سكنية في فوينكس بولاية أريزونا . وحتى نتخلص من الطقس المطير ، ارتحلنا إلى فوينكس ، وهكذا كنت سأبيع المكان بأية حال . ومثلما كان حال سوق العقارات في أوريجون ، كان سوق العقارات في فوينكس كاسداً . ولهذا استطعت شراء مبنى مكون من ثلاثين وحدة سكنية في فوينكس بمبلغ ثمانمائة وخمسة وسبعين ألف دولار ، سددت منها مائتين وخمسة وعشرين ألف دولار كمقدمة ، فيما كان الدخل النقدى الذى تدره عليه الشقق الثلاثون يبلغ خمسة آلاف دولار شهريا . وحين شرع سوق أريزونا في الانتعاش ، عرض على مستثمر من كولورادو أن أبيع له العقار مقابل مليون ومائتي ألف دولار .

فكرت أنا وزوجتي في الصفقة مليا ، لكننا اتخذنا في النهاية قرارا بالانتظار حتى نرى إن كان الكونجرس سيغير قانون المكتسبات الرأسمالية أم لا . فإن حدث وتغير القانون ، فنظن أن سعر العقار سوف يزيد بنسبة خمسة

عشر إلى عشرين أخرى . هذا إضافة إلى أن مبلغ الخمسة آلاف دولار ، والتى كان يدرها علينا شهريا كان مبلغا مرضيا .

الشاهد فى هذا المثال هو كيف يمكن لمقدار ضئيل من المال ، أن ينمو ليصير مبلغاً ضخمًا . ومرة أخرى ، مدار الأمر هو فهم القوائم المالية ، واستراتيجيات الاستثمار ، والإحساس بالقوانين والأسواق . فإن لم يحقق الفرد تناغما مع هذه الأشياء ، فعليه إذن أن يتبع النصيحة الشائعة ، أى أن يلعب اللعبة من الجانب الآمن ، وأن ينوع محفظة استثماراته ، وألا يقدم على الاستثمار سوى فى المجالات الآمنة . ولكن ليعلم بأن المشكلة فى الاستثمارات الآمنة هى قلة المكاسب المتحصل عليها من ورائها .

فأغلب مكاتب السمسرة لن تقترب من المعاملات التى تنطوى على المخاطرة ، ليحموا بذلك أنفسهم وأموال عملائهم . وتلك لعمرى سياسة حكيمة .

ولن تسنح الصفقات المربحة بحق للمبتدئين ، بل تُجَنـَّب أفضل الصفقات ، والتى تزيد الثرى ثراءً لأولئك المتقنين للعبة . وقانونا ، ليس من المصرح به أن تقحم شخصا لم يتمرس بعد فى مثل هذه الصفقات غير الآمنة ، وإن كان هذا بالطبع يحدث .

وكلما تمرس المرء على الاستثمار ومسالكه ، تبدَّت له الفرص فى طريقه . إن من الأمور المعينة لك على ترقيتك لذكائك المالى مادمت حيا ، هى ببساطة تجلى الفرص بين يديك . وكلما احتد ذكاؤك المالى ، سهُل عليك النفاذ إلى حقيقة الفرصة التى أمامك . فذكاؤك المالى هو الذى يستطيع اكتشاف الصفقات الرديئة ، أو يحيلها رابحة . وكلما تعلمت - ووجدت المزيد لتعلمه - ازداد ما أجنيه من المال بيسر ، إذ تتوافر لى الخبرة والحكمة كلما مضت بى السنون . إن لى أصدقاء يعمدون إلى خوض اللعبة من جانبها الآمن ، ويعملون جادين فى مجال عملهم ، لكنهم يفشلون فى تحصيل الحكمة المالية ، وهى الحكمة التى تستغرق من المرء وقتا ليحصلها .

إن مجمل فلسفتى هى نثر البذور داخل خانة الأصول الخاصة بى ، وتلك هى وصفتى . حيث أبدأ صغيرا وأنثر البذور ، فينمو بعضها ولا ينمو البعض الآخر . ومن بين الاستثمارات العقارية التى تديرها شركتى ، هناك بضعة ملايين مجمدة فى عقارات جديرة بالحيازة ، وهى ما نطلق عليه الاستثمار العقارى الائتمانى أو المؤجل .

والمعنى الذى أريد الإشارة إليه هنا هو أن أكثرية هذه الملايين قد بدأت بمبلغ قليل يتراوح ما بين خمسة آلاف وعشرة آلاف دولار . وكان من حظ تلك الدفعات المقدمة أن جرت فى سوق سريعة النمو ، ولم يفرض عليها الضرائب ، ودارت مرارا وتكرارا لعدة سنوات .

كما أنه فى حوزتنا أيضا محفظة للأسهم ، تصونها منظمة نسميها أنا وزوجتى شركة اعتمادات متبادلة شخصية. كما أنه لدينا أصدقاء يتعاملون على وجه الخصوص مع المستثمرين أمثالنا ، من الذين لديهم فائض من المال يُدر عليهم شهريا ويرغبون فى استثماره . فنشترى شركات خاصة تنطوى على مخاطر كبيرة ، أوشكت أن تطرح للاكتتاب العام فى بورصات الأسهم فى الولايات المتحدة وكندا . وأحد الأمثلة على كيفية تحقيق المكاسب السريعة ، هو القيام بشراء مائة ألف سهم بقيمة خمسة وعشرين سنتاً لكل سهم ، قبيل طرح الشركة للاكتتاب . فإن كانت الشركة تدار إدارة جيدة ، فسيظل سعر السهم آخذا فى الارتفاع ، وقد يصل سعره لعشرين دولارا أو يزيد . وقد مرت بنا سنوات تنامى فيها مبلغ خمسة وعشرين ألف دولار حتى وصل إلى مليون دولار فى أقل من عام .

فإن كنت عارفا بما تفعل ، فلن يمثل الأمر مقامرةً . لكنها ستصير كذلك إن ألقيت بالمال فى صفقة ما ثم شرعت تدعو بتحقيق المكاسب . فالأصل فى كل شىء هو أن تطبق المعرفة الفنية ، وأن تلجأ لمقتضى الحكمة وتحب اللعبة وتعرض عن الأشياء الشاذة لتدنى مخاطرتك . وبالطبع لن يخلو الأمر من المخاطرة ، لكن الذكاء المالى هو الذى سيعينك على تحسين فرصك . ولهذا السبب تمثل مضاربة ما مخاطرة لشخص ، بينما تمثل مخاطرة أقل لشخص آخر . وهذا هو السبب الجوهرى فى حثى المستمر للناس على أن يستثمروا فى تعلمهم تعليما ماليا أكثر مما يستثمرون فى الأسهم أو العقارات أو فى أى سوق آخر . فكلما ازداد ذكاؤك ، تعاظمت مقدرتك على اقتناص الفرص .

تمثل مضاربات الأسهم التى أستثمر فيها مخاطرة عظيمة لأغلب الناس ، لا أنصح بها على الإطلاق . حيث أمارس هذه اللعبة منذ عام ١٩٧٩ ودفعت ثمن ما تعلمته . ولكنك إن أعدت قراءة لماذا تعد استثمارات كهذه شديدة المخاطرة بالنسبة لأغلب الناس ، فقد توجه حياتك إلى مسار مختلف ، وتصير مضاربتك لتنمية مبلغ خمسة وعشرين ألف دولار لتصير مليونا مضاربة ضئيلة فى مخاطرها .

وكما تقرر سابقا ، لا يعد شيء مما كتبته في هذا الكتاب بمثابة الوصية بفعله ، ولكنه استخدم فقط لضرب المثل على ما هو شيء بسيط وممكن التحقيق . فما أيسر ما أقوم به . ولا يزال أمر تحقيق الفرد العادى لدخل مستتر يفوق العشرة آلاف دولار شهريا أمرا طيبا سهل المنال . فطبقا لحال السوق ومقدار ذكائك ، يمكن لك تحقيق هذا في غضون خمس إلى عشر سنوات . فإن أبقيت نفقاتك المعيشية متواضعة ، فستسر بأن يأتيك دخل إضافي يبلغ عشرة آلاف دولار ، بغض النظر عن وظيفتك التى تعمل فيها . وإنه لبمقدورك أن تعمل إن أحببت هذا أو أن تتوقف لفترة عن العمل حتى تستخدم المنظومة الضريبية الحكومية في صالحك بدلا من أن تستخدم ضدك .

وتعد العقارات منطلقا شخصيا لى . وأنا أحب العقارات لأنها مستقرة وبطيئة التقلبات ، ولهذا أبقى على قاعدة انطلاقي مجمدة . نعم يعد التدفق النقدى مستقرا ، ولديه فرصة طيبة ليزيد من قيمته إن هو أدير بالصورة الملائمة ، لكن الجمال في طبيعة العقارات ، هو أنها تسمح لى بخوض مخاطرة أعلى بالمضاربة على الأوراق المالية التى أقوم بشرائها .

فإن حدث وحققت أرباحا ضخمة في سوق الأسهم ، فسأسدد ضرائب المكاسب الرأسمالية على ما حققته من أرباح ، ثم سأعود لأستثمر ما تبقى في العقارات ، لأزيد من تأمينى لقاعدة أصولى .

وإليك كلمة أخيرة عن العقارات ، لقد طفت بالعالم ودرست الاستثمار للكثيرين . وفي كل مدينة كنت أتحدث فيها للناس ، كنت أسمعهم يقولون إنه ليس بالوسع شراء العقارات بأثمان بخسة . لكن خبرتى تشير على بنقيض هذا. فلا تزال هناك صفقات رابحة في نيويورك أو طوكيو ، أو على أطراف المدن ، يمر بها الناس دون أن يتوقفوا . ولا يزال في سنغافورة ، وهى سوق سعرية متزايدة للعقارات ، صفقات رابحة لا تتطلب سوى أن يقود المرء لمسافة قصيرة لأطراف المدن . ولهذا كلما سمعت شخصا يشير إلى قائلا إنه : " ليس بوسعك عمل هذا في هذا البلد " ، أذكره بأن الأصح أن يقول : " لم أعرف بعد كيف أحقق هذا في هذا البلد " .

إن هناك فرصا عظيمة لا تراها عيناك ، بل يراها عقلك . فأغلب الناس لا يصيرون إلى الثراء أبدا لأنهم ببساطة يفتقرون إلى التدريب المالى ليتعرفوا على الفرص الصائبة والتى تأتى قبالتهم .

كثيرا ما يسألنى الناس : " من أين أبدأ ؟ "

وقد ذكرت لك فى الفصل السابق ، خطوات عشر اتبعتها فى سعيى لتحقيق الحرية المالية . لكن عليك أن تتذكر دوما الترفيه عن نفسك . فالاستثمار لا يعدو كونه لعبة ، تكسب فيها فى بعض الأحيان ، وتخسر فى أحيان أخرى . ولكن تمتع بحياتك . إذ لا يحصل أكثر الناس على مكاسب أبداً ، جراء خوفهم من الخسارة . وهذا هو السبب فى أننى أجد المدرسة سخيفة للغاية . ففى المدرسة نتعلم أن ارتكاب الأخطاء شىء سيئ ، ونتلقى العقاب عليها . ولكنك إن نظرت للطريقة التى طبع البشر على أن يتعلموا بها ، لوجدت أننا نتعلم من ارتكابنا للأخطاء . إذ نتعلم كيف نسير بتعثرنا . فإن لم نتعثر أبدا ، فلن يكون بوسعنا السير أبدا . والأمر نفسه ينطبق على تعلمنا ركوب الدراجة . ومازالت ركبتى تحمل ندبات من تلك الفترة ، لكننى اليوم قادر على أن أقود الدراجة وبدون تفكير . والأمر هو نفسه فى مسألة الإثراء . فالسبب الرئيسى فى أن أغلب الناس ليسوا أثرياء ، هو لسوء الحظ ، خوفهم من الخسران . فالرابحون لا تروعهم الخسارة ، لكن الخاسرين هم الذين يروعون منها . فالفشل جزء لا يتجزأ من النجاح ، والذين يتلافون الفشل يتلافون النجاح أيضا .

إننى أنظر لمالى الذى يشبه ممارستى للعبة التنس . حيث ألعب بإتقان ، وأرتكب أخطاء ثم أصححها ، ثم أرتكب المزيد من الأخطاء ، لأعود فأصححها وأصير أكثر إتقانا . فإن خسرت اللعبة ، فسآتى إلى الشبكة وأصافح خصمى مبتسما قائلا : " أراك السبت المقبل " .

إن هناك نوعين من المستثمرين :

١. النوع الأول والأكثر شيوعاً هم الذين يبتاعون باقة من الاستثمارات . حيث يقومون بمهاتفة أحد منافذ البيع بالتجزئة أو شركة عقارية أو سمسار للأسهم أو مخطط مالى ، ثم يبتاعون شيئا ما . قد يكون هذا الشىء اعتمادا متبادلا ، أو استثماراً عقاريا مؤجلا ، أو أسهما وسندات . وإن هذا ليعد سبيلاً بسيطاً ونظيفاً للاستثمار ، فمثله مثل المتسوق الذى يدلف إلى متجر للحواسب ، ويبتاع أحد الحواسب الموضوعة فوق الرفوف .
٢. النوع الثانى ، هو المستثمرون الذين يبتكرون وسائل تجميع الاستثمارات ، حيث يقوم المستثمر من هذه الفئة بتجميع شتات الصفقة ، تماما كأولئك الذين يقومون بتجميع مكونات الحاسب الآلى معاً . أى أن الأمر معهم يبدو

كتفصيل للصفقة . وفيما لست أعرف الكثير عن تجميع مكونات الحاسب الآلى معاً ، أعرف كيف أجمع شتات الفرص ، أو أعرف أولئك الذين يقومون بذلك .

وهذا النوع الثانى من المستثمرين ، ربما يكون هو أعلى أنواع المستثمرين احترافية . إذ قد يستغرق الأمر سنوات لتجميع العناصر المشتتة معاً ، وفى بعض الأحيان ، قد لا تجتمع معاً أبداً . وهذا النوع الثانى من المستثمرين ، هو الذى شجعنى والدى الثرى أن أكونه . ومن المهم أن يتعلم المرء كيف يقوم بتجميع القطع معاً ، لأن ذلك هو السبيل لتحقيق المكاسب الضخمة ، وهو السبيل للخسارة الفادحة فى بعض الأحيان إن أتت الرياح بما لا تشتهى سفنك .

فإن أردت أن تكون مستثمرا من النوع الثانى ، فستحتاج لاكتساب ثلاث مهارات ، هذه المهارات ستكون إضافة لتلك المطلوبة لتكسب المرء ذكاءه المالى ، وهذه المهارات الثلاث هى :

١. مهارة العثور على الفرص التى يغفلها سواك . حيث سترى بعقلك ما تغفل عنه أعين الناس . والمثال على ذلك ، هو الصديق الذى ابتاع هذا المنزل العتيق المتهاوى ، والذى كان النظر إليه يثير أعصاب المرء . وقد تساءل الجميع عن سبب ابتياعه لهذا المنزل . لكن الذى رآه هذا الصديق ولم نره كان أن المنزل قد بيع محاطا بأربع قطع شاسعة و خالية من الأراضى . وقد أدرك الصديق أنه بعد تسجيله للأرض ، سيهدم المنزل ويبيع قطع الأرض الخمس لشركة إنشاءات ، بثلاثة أضعاف ما تكلفه فى الصفقة ككل . لقد جنى من وراء هذه الصفقة مبلغ خمسة وسبعين ألف دولار وفى غضون شهرين من العمل . وإن يكن هذا ليس بالمبلغ الكبير من المال ، لكنه ولاشك يفوق مستوى الأجور المتدنى ، ولا ينطوى على أية صعوبة .
٢. مهارة تنمية المال . فالشخص العادى يذهب إلى المصرف وحده ، لكن من يرغب فى أن يكون من هذا النوع الثانى من المستثمرين ، فسيحتاج لأن يعرف كيفية إنماء المال . وهناك سبل شتى للقيام بذلك لا تتطلب اللجوء إلى المصارف . ولقد تعلمت فى مستهل مسيرتى ، كيف أبتاع المنازل دون

اللجوء إلى المصارف . ولم تكن المنازل هي التي لا تقدر قيمتها بمال ، بل مهارة إنماء المال هي التي كانت كذلك .

إنني أسمع طوال الوقت أناسا يقولون " لن يقرضني المصرف مالا " أو " ليس لديّ المال لأبتاعه " ولكن إن كنت ترغب في أن تكون من النوع الثاني من المستثمرين ، فعليك أن تتعلم القيام بالشيء الذي يعجز أغلب الناس عن القيام به . بعبارة أخرى ، تسمح الأكثرية من الناس لافتقارهم إلى المال بأن يعيقهم عن عقد الصفقات . فإن صار بوسعك تخطي هذا العائق ، فستسبق الملايين ممن لم يكتسبوا هذه المهارات . كانت هناك العديد من المرات التي ابتعت فيها منزلا أو سهما أو مبنى للشقق السكنية دون أن أمتلك قرشا واحدا في المصرف . بل وابتعت ذات مرة منزلا سكنيا بمبلغ ١,٢ مليون دولار ، ودفعت ذلك المال " على الورق " كما يسميه البعض أي بتعاقد مكتوب بين بائع ومشتر . وبعد توقيع العقد ، سددت عربونا بمبلغ عشرة آلاف دولار ، مما يسر لي فترة سماح تمتد تسعين يوما لأسدد بقية المبلغ . ولكن لِمَ تظنني فعلت ذلك ؟ ببساطة لأنني علمت أن المنزل يستحق مبلغ مليوني دولار ولم يحدث أن دفعت المائة ألف دولار أبدا . بل كان الشخص الحقيقي الذي سدد عربون المائة ألف ، هو نفسه الذي منحني بعد ذلك مبلغ خمسين ألف دولار لأعثر له على مثل هذه الصفقة . وأخذ محلي فيها ، ومضيت أنا إلى طريقي وكان الوقت الذي استغرقته مني هذه الصفقة ، ثلاثة أيام . وأكرر مرة أخرى ، أن مدار الأمر هو على ما تعرفه وليس على ما تبتاعه . فالمسألة مسألة معرفة ليس إلا .

٣. مهارة إدارة الأذكياء . الأذكياء هم من يعملون مع أو يوظفون شخصا أكثر منهم ذكاءً . وعندما تحتاج لمشورة ، تيقن من أنك أحكمت انتقاء من يشير عليك .

نعم إن هناك الكثير أمام المرء ليتعلمه ، لكن المكافأة ستكون فلكية . فإن لم ترغب في اكتساب هذه المهارات ، فأزكي لك بشدة أن تكون مستثمرا من النوع الأول . فما تعرفه ، هو ما يشكل ثروتك الأكبر ، وما لا تعرفه ، هو المخاطرة الأكبر .

هناك دوما مخاطرة ، فتعلم كيف تتعامل معها ، بدلا من أن تتجنبها كلية .

الدرس السادس

ليكن عملك بهدف التعلم لا جمع المال ...

الفصل السابع

الدرس السادس :

ليكن عملك بهدف التعلم لا جمع المال ...

أجرت معى فى عام ١٩٩٥ صحيفة من سنغافورة مقابلة شخصية ، ولقد أتت المراسلة ، وبدأت المقابلة سريعا . كنا جالسين فى ردهة أحد الفنادق الفارهة نحتسى القهوة ونتناقش حول الغرض من زيارتى لسنغافورة . فقلت إننى هنا لأنى ألقى والسيد " زيج زيجلر " بعض المحاضرات . حيث يتحدث هو عن الحافز فيما أتحدث أنا عن " أسرار الأثرياء " .

قالت لى : " ليتنى أضحى مثلك يوما مؤلفة لكتب هى الأكثر مبيعا " . ولقد طالعت بعضا من مقالاتها وتركت لدىّ انطباعا حسنا ، إذ كان لها أسلوب كتابة يتسم بالوضوح والمتانة ، مما جعل مقالاتها تجتذب اهتمام القارئين .

فأجبتها ردا على مقولتها : " إن لديك أسلوبا رائعا فى الكتابة ، فما الذى يمنعك من تحقيق حلمك ؟ "

أجابت مسرعة : " يبدو أن أعمالى لن تبلغ بى أى مبلغ . الجميع يقولون إننى أكتب روايات رائعة ، ولكن الأمر لايجاوز هذا الحد ، ولهذا أبقيت على وظيفتى فى الصحيفة ، فعلى الأقل تعيننى على سداد التزاماتى . ولكن ، ألديك أية اقتراحات بهذا الصدد ؟ " .

فقلت مبتسماً : " نعم ، إن عندى ما أقوله . لدىّ هنا فى سنغافورة صديق يدير مدرسة للتدريب على عملية البيع . كما يوفر محاضرات تدريبية على البيع للعديد من كبريات المنظمات هنا فى سنغافورة ، وأظن أن حضورك إحدى هذه المحاضرات سيتيح لك فرصة عظيمة لتعزيز مؤهلاتك " .

فقالت مشدوهة : " أتقول إن علىّ الذهاب إلى معهد لتعلم البيع ؟ "
فأومأت بالموافقة .

فعاودت سؤالى : " أنت لست جادا فيما تقول ، أليس كذلك ؟ "

أومأت ثانية ولكن متسائلا : " وما العيب فى هذا ؟ . لقد صرت الآن فى موقف من يراجع نفسه . فلقد أهانها شىء مما قلته ، وصرت أتمنى لو لم أتفوه بكلمة . وبدلا من أن أحاول المساعدة ، وجدت نفسى فى موقف المدافع عن نفسه .

قالت لى : " إننى حاصلة على ماجستير فى الأدب الإنجليزى ، فلِمَ أحتاج للتدريب على عملية البيع ؟ لقد حصلت على درجة جامعية ، وتلقيت دراستى فى هذا المجال وليس علىّ أن أعمل فى مجال المبيعات . كما إننى أكره مندوبى المبيعات " ، فكل الذى يسعون إليه هو المال . ثم قالت وهى تجمع حقيبتها بعصبية : هلا أخبرتنى لِمَ يتوجب علىّ دراسة البيع ؟ " .

وأمامنا على طاولة القهوة ، قبعت نسخة قديمة من أحد كتبى والتى حققت أفضل المبيعات التقطت الكتاب كما التقطت مسودتها الرسمية للقاء ، والتى دونت عليها ملاحظاتها . وسألتها مشيرا لملاحظاتها : " هل ترين ذلك ؟ "

ألقت بنظرها إلى الملاحظات التى خطتها ، ثم قالت متحيرة : " إلام ترمى ؟ " .

أشرت ثانية عن قصد لملاحظاتها ، وكانت قد كتبت على المسودة : " روبرت كيوزاكى " ، صاحب المؤلفات الأكثر مبيعا " .

قلت مجيباً : " تقول ملاحظتك إننى المؤلف صاحب الكتب الأكثر مبيعا ، وليست الكتب الأحسن كتابة " .

واتسعت عيناها سريعا .

قلت متابعا : " إننى كاتب مريع ، أما أنت فكاتبة عظيمة . ولقد ذهبت أنا إلى مدرسة لتعليمى البيع ، فيما نلت أنت درجة الماجستير . وإذا قرنت درجتك الجامعية بمعرفتك بالبيع ، فستضحين صاحبة المؤلفات الأكثر مبيعا والأجود كتابة " .

فقالت وعيناها تقدح شررا : " لن أتدنى أبدا لدرجة أن أقدم على دراسة البيع ، وأناس مثلك ليس لهم شأن والكتابة . إننى كاتبة تلقت تدريبا احترافيا على الكتابة ، أما أنت فرجل بيع . وما تقوله ليس عادلا " .

ألقت ببقية ملاحظاتها جانبا ، وهرعت خارجة من الباب الزجاجى الضخم إلى صباح سنغافورة الرطب .

لكنها سطرت عنى مقالا منصفا ومحببا صباح اليوم التالى . إن العالم يمتلىء بأناس أذكياء وموهوبين ومتعلمين . أشخاص نقابلهم كل يوم ، ويحيطون بنا من كل جانب .

فمنذ أيام قلائل ، تدنى أداء سيارتى . فذهبت لإصلاحها ، فأصلحها لى ميكانيكى شاب فى دقائق معدودات . حيث أدرك مكان العطب فيها بأن أنصت ببساطة لصوت المحرك ، وقد أذهلنى ذلك . لكن الحقيقة المحزنة هى أن الموهبة لا تكفى .

فلكم يصدمنى قلة ما يجنيه الموهوبون من الناس . لقد سمعت ذات مرة أن أقل من خمسة بالمائة من الأمريكيين هى التى تجنى أكثر من مائة ألف دولار سنويا ، بينما قابلت أناسا لامعين رفيعى التعليم ، يجنون أقل من عشرين ألف دولار سنوياً . وقد أخبرنى أحد استشاريى الأعمال ممن تخصص فى الاستثمارات الطبية ، عن صور المعاناة المالية التى يقاسيها العديد من الأطباء البشريين وأطباء الأسنان والطب الطبيعى . كان هذا فى الوقت الذى ظللت فيه على اعتقادى أنه بمجرد تخرج هؤلاء ، سيفيض المال بأيديهم . وكان هذا الاستشارى هو من قال لى : " يفتقر هؤلاء الناس لمهارة واحدة فقط تنأى بهم عن نيل الثروة العظيمة " .

ما تعنيه هذه العبارة هى أن أغلب الناس ليسوا فى حاجة إلا ليتعلموا ويتقنوا مهارة واحدة ، لتتضاعف دخولهم أضعافا مضاعفة . ولقد ذكرت سالفا أن الذكاء المالى إنما هو جماع المعرفة بالمحاسبة وبالاستثمار و بالسوق وبالقانون . فإن اقترنت فيك هذه المهارات الفنية الأربع ، فسوف يضحى توليد المال من المال شيئا يسيرا . إذ الناس لا يعرفون عندما يتعلق الأمر بالمال ، سوى مهارة واحدة ، وهى الكدح فى العمل .

والمثال التقليدى على اجتماع المهارات معاً ، هو مثال الكاتبة الشابة فى إحدى الصحف ، والتى أتى ذكرها فى أول الفصل . فإن اجتهدت فى تعلم مهارات البيع والتسويق ، فسوف يزيد دخلها بصورة جذرية ، ولو كنت فى مكانها ، لكنت التحقت ببعض الدراسات المتخصصة فى الإعلان عن المؤلفات ، كما التحقت ببعض فصول دراسات البيع . ولكنت سعيت بدلا من العمل فى الصحيفة ، لوظيفة فى إحدى الوكالات الإعلانية . فحتى لو أدى

ذلك لإنقاص راتبها ، لكانت تعلمت فى المقابل كيف تتواصل مع الآخرين بصورة أكثر مباشرة ، وهو أسلوب ناجح من أساليب الإعلان . ولكان عليها أيضا أن تنفق بعض الوقت فى تعلم العلاقات العامة ، وهى مهارة لازمة ، ولتعلمت منها كيفية جنى الملايين من دعاية مجانية . ومن ثم يمكنها الجلوس ليلا أو فى أيام عطلة نهاية الأسبوع لتكتب قصصها العظيمة . وعند انتهائها من الكتابة ، ستتوافر لها فرص أفضل فى بيع كتابها ، ثم سيسعها فى غضون هُنَيْهَة من الزمان أن تصير كاتبة لأفضل الكتب مبيعا .

عندما خرجت على الناس بكتابى الأول " If You Want To be Rich And Happy Don't Go To School " ، اقترح علىّ أحد الناشرين أن أغير عنوان الكتاب إلى اقتصاديات التعليم . فأخبرت الناشر أن الكتاب بهذا العنوان لن يباع منه سوى نسختين ، ستشترى أولاهما أسرتى ، والثانية سيشتريها أفضل أصدقائى . لكن المشكلة هى أنهم سيتوقعون منى أن أعطيهم النسختين مجانا . فاخترنا العنوان المستنكر " أن أردت أن تثرى وتسعد ، فلا تذهب إلى المدرسة " لعلمنا بما سيكون له من ذيوع بين الناس . إننى من المؤيدين لقضية التعليم ، وأومن بوجوب إصلاحه ، وإلا لما درجت مشددا على تغيير نظامنا التعليمى العتيق . وهكذا انتقيت عنوانا يدفع بى للظهور فى المزيد من محطات التليفزيون وقنوات الإذاعة ، لا لشىء إلا لأننى ببساطة أردت أن أكون مثيرا للجدل . ولم يأخذنى الكثير من الناس على محمل الجد ، لكن الكتاب باع المزيد والمزيد من النسخ .

لقد سعد بى أبى صاحب التعليم العالى يوم تخرجت فى الأكاديمية البحرية التجارية عام ١٩٦٩ . ثم تلا تخرجى توظيفى فى شركة ستاندرد أويل بولاية كاليفورنيا ، كموظف فى أسطولها الناقل للبترول . كنت النائب الثالث للربان ، وكان ما أتقاضاه ضئيلا مقارنة بأقرانى ، وإن كان مقبولا بالنسبة لأول وظيفة حقيقية أشغلها بعد تخرجى . كان مستوى دخلى هو اثنين وأربعين ألف دولار سنويا ، يدخل فى حساب ذلك أوقات العمل الإضافية ، وأنه لم يكن على العمل سوى سبعة أشهر فى العام . أى لم يكن هناك عمل طوال خمسة أشهر . وكان بوسعى أن أهرع لفيتنام ممثلا لشركة شحن تابعة ، لأضاعف دخلى إن أردت ذلك ، بدلا من قضاء الأشهر الخمسة عاطلا .

لقد كان أمامى مستقبل باهر ، لكننى استقلت بعد ستة أشهر من الشركة ، والتحقت بالمارين كوربز لأتعلم الطيران . أصاب ذلك أبى المتعلم بالإحباط الشديد ، فى حين قدم لى أبى الثرى تهانيه .

كانت الفكرة الذائعة سواء فى سوق العمل أو المدرسة ، هى فكرة التخصص . بمعنى أنك إن أردت جنى المزيد من المال أو نيل الترقية فى عملك ، فعليك أن تتخصص . وهذا هو السبب فى أن الأطباء البشريين يبادرون إلى التخصص فى مجال طبى كطب الأطفال أو طب تقويم العظام . والأمر هو ذاته بالنسبة للمحاسبين ومهندسى المعمار ، والمحامين والطيارين وسائر من سواهم .

لقد آمن أبى المتعلم بالفكرة ذاتها ، ولهذا بلغ ذروة السعادة يوم نال أخيرا درجة الدكتوراه . لكنه صرح مرارا بأن مكافآت الدراسة تقل مع كثرة هذه الدراسة .

كان هذا فى حين شجعنى أبى الثرى على فعل النقيض ، حيث كانت نصيحته لى : " عليك أن تعرف شيئا عن كل شىء " . ولهذا كنت أتنقل طوال سنوات بين مجالات عمل مختلفة فى شركاته . فعملت لفترة فى قسم المحاسبة ، وقد سمح لى بذلك رغم أننى لم أدرس المحاسبة أبدا ، لأتشرب رحيق هذا المجال . فقد عرف منى أننى من خلال ذلك سأكتسب الحس بما هو مهم وبما هو غير مهم . كما عملت كعامل حافلة وعامل بناء ، ثم عملت فى مجال المبيعات والحجز الفندقى والتسويق . كان يرشدنى أنا و " مايك " . ولهذا كان يصر على أن نجالس المصرفيين والمحامين والمحاسبين والسماسرة فى لقاءاته معهم . فلقد أرادنا أن نعرف شيئا عن كل ملمح من ملامح امبراطوريته .

وحينما استقلت من وظيفتى ذات الراتب المجزى فى شركة ستاندرد أويل ، كانت لى وأبى صاحب التعليم العالى جلسة حديث حميمة . كان متحيرا ، ولم يسعه فهم قرارى بترك مجال يعود على بدخل مرتفع ، ومنافع عظيمة ، والكثير من الوقت بلا عمل مع وجود فرص للترقى . وحينما سألنى فى إحدى الأمسيات : " لِمَ تركت عملك ؟ " لم أستطع أن أشرح له مبرراتى رغم كثرة محاولاتى . إذ لم تكن هناك فرصة لالتقاء أفكارى بأفكاره . وكانت المشكلة الكبيرة هى أن أفكارى كانت مطابقة لأفكار أبى الثرى .

ففيما كان الأمان الوظيفي يعني كل شيء بالنسبة لوالدى المتعلم ، كان التعليم يمثل كل شيء لأبى الثرى .

لقد ظن أبى المتعلم أننى ذهبت إلى الدراسة لأكون ضابطا على سفينة ، لكن أبى الثرى كان يعلم أننى قد فعلت لأدرس التجارة الدولية . فمارست كطالب عمليات النقل كبيرة الحجم ، وخبرت ملاحة الناقلات العملاقة ، وحاويات البترول وسفن الركاب ، ما بين الشرق الأقصى وشمال الأطلنطى . وقد شدد أبى الثرى على أن أبقى فى المحيط الأطلنطى بدلا من اعتلاء السفن الذاهبة إلى أوروبا ، لعلمه أن الأقطار الآخذة فى الازدهار إنما ستكون فى آسيا لا فى أوروبا . وفى حين أخذ أقرانى - بمن فيهم " مايك " - يحتفون لاهين ، عكفت على دراسة التجارة والناس وأساليب العمل و الثقافات فى اليابان وتايوان ، وتايلاند ، وسنغافورة ، وهونج كونج ، وفيتنام ، وكوريا ، وتاهيتى ، وجزر الساموا ، والفلبين . فصرت أحتفل أنا أيضا ، لا فى مرتع من مراتع اللهو ، لكن محتفيا بالنضج السريع الذى أحققه .

لم يستطع أبى المتعلم فهم قرارى بالاستقالة و الالتحاق بالمارين كوربز . لقد أخبرته بأننى أردت تعلم الطيران ، لكن ما سعيت إليه حقيقةً كان تعلم قيادة الناس . لقد بيّن لى أبى الثرى أن الجزء الأصعب فى إدارة شركة ما ، هو إدارة الناس . فقد قضى ثلاث سنوات فى الجيش ، بينما حصل أبى المتعلم على إعفاء من التجنيد . ولقد أخبرنى أبى الثرى بقيمة تعلم خوض المخاطر بالناس ، فقال لى : " إن القيادة هى الشيء التالى الذى عليك تعلمه ، فإن لم تكن قائدا ناجحا ، فسيغدر بك الناس ، وهذا عين ما يحدث فى المال والأعمال " .

وحال عودتى من فيتنام عام ١٩٧٣ ، ورغم حبى للطيران ، قدمت استقالتى من التكليف . ثم وجدت وظيفة فى زيروكس ، فالتحقت بها لسبب واحد ، ولم يكن متعلقا بالمال . فقد شببت خجولا ، وكانت مسألة البيع هى الأمر الأشد إثارة لرعبى . وكان لزيروكس أفضل برامج التدريب على المبيعات فى أمريكا .

كان أبى الثرى فخورا بى ، فى حين كان أبى المتعلم خجلا منى . إننى كرجل مثقف ، أرتئى فى رجال البيع أناسا دون المستوى . لكننى عملت فى زيروكس لأربع سنوات حتى تغلبت على خوفى من قرع الأبواب ومن الرفض.

وفور تصدرى قائمة أفضل خمسة رجال بيع ، استقلت ثانية وارتحلت مخلفا ورائى مجالا آخر مزدهرا فى شركة رائدة .

وفى عام ١٩٧٧ ، أسست أولى شركاتى . فقد أناط أبى الثرى بى وبـ " مايكل " مباشرة شركاته ، وصار لزاما علىَّ الآن أن أعمل على تأسيس الشركات وعلى الجمع بينها . كان أول منتج أخرجته الشركة هو محافظ النايلون والقماش اللاصق ، والذى جرى تصنيعه فى الشرق الأقصى ليُخَزَّن فى مستودعات بنيويورك ، قرب محل دراستى المبكرة . لقد اكتمل تعليمى الرسمى ، وأتى أوان اختبارى لجناحىَّ . فإن فشلت فى إشراعهما والطيران ، فسأتحطم . ولكن طبقا لرأى أبى الثرى ، إنه من الأفضل للمرء أن يقارن الفشل قبل بلوغه الثلاثين ، إذ عندها " لايزال للمرء فرصة أن يتعافى " بحد قوله . وهكذا كانت شحنتى الأولى قد بارحت كوريا متجهة صوب نيويورك عشية بلوغى الثلاثين من العمر.

ومازلت لليوم أمارس تجارة دولية . ومازلت كما شجعنى أبى الثرى أتلمس الفرص فى الأقطار الآخذة فى الازدهار . واليوم تمارس شركتى الاستثمارية استثمارات فى أمريكا الجنوبية ، وفى آسيا والنرويج وروسيا .

تقضى المقولة القديمة بأن الوظيفة ما هى إلا لسد الحاجة . وإنها لمقولة تنطبق على الملايين من الناس لسوء الحظ . ولأن المدرسة لا ترى فى الذكاء المالى نوعا من الذكاء ، فلن تجاوز حياة أغلب العاملين إحدى صورتين ، العمل وسداد الفواتير .

هناك نظرية إدارية أخرى مريعة ، وهى النظرية القاضية بأن " يعمل الموظفون بأقصى ما فى وسعهم كى لا يطردوا من منظماتهم ، فيما يدفع لهم أصحاب العمل أقل ما يقبلونه حتى لا يتركوا عملهم " . ونظرة منك إلى جداول الرواتب فى أغلب المنظمات ، ستريك أن هناك درجة من الصحة فى هذه النظرية .

والمحصلة النهائية لهذا ، هى أن أغلب العاملين لا يحققون أى تقدم فى حياتهم العملية ، إذ يتبعون ما لقنوه من قبل أن " احصلوا على وظيفة آمنة " . ويركز أغلبهم على العمل لقاء مقابل ومنافع تجزيهم على المدى القصير ، لكنها تمثل لهم كارثة على المدى الطويل .

وبدلا من هذا ، أنصح الناشئين بأن يسعوا للعمل لقاء التعلم ، لا لقاء كسب المال . وأن يتعرفوا على المهارات التى عليهم اكتسابها قبل سلوك مجال وظيفى بعينه ، والوقوع فى شرك " سباق الفأر " .

ففور وقوع الناس فى شرك سداد الفواتير الأبدى ، يضحون أشبه بتلك الجرذان التى تدور داخل العجلات المعدنية ، وكلما تسارعت أرجلها الصغيرة المكسوة بالفرو ، تسارع دوران العجلة المعدنية ، ولكن إن تركتها لليوم التالى وعدت لتفقد حالها ، لوجدتها لا تزال هناك فى القفص نفسه : الوظيفة العظيمة .

فى فيلم " جيرى ماجواير " بطولة " توم كروز " ، كانت هناك العديد من اللافتات ، كانت أجدرها بالتذكر ربما هى اللافتة التى كتب عليها " أرنى المال " . لكننى أظن أنه كانت هناك واحدة هى الأصدق من بينها ، وهى التى ظهرت فى مشهد مغادرة " توم كروز " للشركة . كانت الشركة قد فصلته لفوره ، وكان يلقى بالسؤال على جميع من بالشركة قائلا : " من يرغب فى أن يغادر معى ؟ " فيما وقف جميع من بالمكان صامتين لا يحركون ساكنا . امرأة واحدة هى التى رفعت صوتها قائلة : " كنت أود أن آتى معك ، لولا أننى مرشحة لعلاوة فى غضون ثلاثة أشهر " .

كانت تلك العبارة هى ربما العبارة الأصدق فى الفيلم بكامله ، إذ هى نمط العبارات التى يستخدمها الناس ليبقوا أنفسهم غارقين فى العمل من أجل سداد فواتيرهم . وأعلم أن والدى المتعلم كان يتطلع فى كل عام لزيادة راتبه ، وكان يصاب بالإحباط فى كل مرة . فكان يعاود الدراسة لتحصيل المزيد من المؤهلات والتى ترشحه لنيل علاوة أخرى ، لكنه مرة أخرى كان يصاب بالإحباط .

كثيرا ما أطرح على الناس السؤال : " إلى أين يقودك عملك كل يوم ؟ " ، ومثلما هى الحال مع الجرذان والعجلة الدوارة . أتساءل هل ينظرون إلى أين يمضى بهم عملهم الشاق ، وما الذى يحمله المستقبل لهم ؟

يقول " شيريل بريكفيلد " ، الرئيس السابق لرابطة المتقاعدين الأمريكيين : " لقد صارت حالة المعاشات الفردية إلى الفوضى ، فبادئ ذى بدء ، لم يعد لخمسين بالمائة من العاملين اليوم أية معاشات . وهذه نقطة تستحق وحدها كل الاهتمام ، ثم هناك نسبة تتراوح من خمسة وسبعين بالمائة إلى ثمانين بالمائة من الخمسين بالمائة الأخرى يتقاضون معاشات لا تمثل أية قيمة ، حيث تتراوح ما

بـين خمسـة وخمسـين دولاراً ، ومائـة وخمسـين دولاراً و ثلاثمائـة دولار شهريا " .

كتب " كرايج كاربل " فى كتابه " The Retirement Myth " قائلا : زرت إدارة إحدى كبرى شركات الاستشارات القومية المتخصصة فى مسألة المعاشات ، والتقيت بإحدى المديرات المتخصصات فى رسم أفضل خطط تقاعد المديرين اللامعين . وحينما سألتها ماذا للذين ليس لديهم عمل خاص أن يتوقعوه بالنسبة لمعاشاتهم ؟ أجابتنى وقد اعتلت ثغرها ابتسامة واثقة " رصاصة الرحمة " .

فقلت متسائلا : " وما رصاصة الرحمة ؟ "

هزت كتفيها بلامبالاة وقالت : " إذا اكتشف شخص ممن بلغوا سن التقاعد أنه لا يملك مالا كافيا يعيش منه حين يصير إلى الكبر ، فبوسعه أن يطلق على رأسه الرصاص " . ويمضى " كاربل " مفسرا الفرق بين خطط المعاشات القديمة ، وبين الخطط الجديدة الأكثر خطورة ، والتى لا تمثل صورة جيدة لأغلب من فى سوق العمل اليوم . هذا فيما يتعلق بمسألة التقاعد وحدها ، أما إن أضفنا التكاليف الطبية و تكاليف التمريض المنزلى طويلة الأجل ، فستضحى الصورة مفزعة . ففى كتابه هذا الذى صدر عام ١٩٩٥ ، يشير " كاربل " إلى أن تكاليف التمريض المنزلى تتراوح ما بين ثلاثين إلى مائة وخمسة وعشرين ألف دولار سنويا ، وقد ذهب بالفعل إلى إحدى دور التمريض المتواضعة بجوار منزله ، ووجد أن تكاليفها تبلغ ثمانية وثمانين ألف دولار سنويا .

لقد شرع العديد من مستشفيات الولايات المتحدة ، والعاملة بنظام العلاج الاجتماعى بالفعل فى اتخاذ قرارات صعبة تتعلق بمن " سيعيش ومن سيموت ؟ " وهم يتخذون تلك القرارات على أساس ما مقدار المال الذى تتحصل عليه وعلى سن المرضى ولا شىء غير ذلك . فإن كان المريض شيخا ، فستنزع عنه الرعاية الطبية لتعطى لمن هو أقل منه سنا ، فلا أولوية للمريض إذا ما كان مسنا فقيرا . ومثلما يستطيع الميسورون نيل تعليم أفضل ، فسيستطيعون إبقاء أنفسهم على قيد الحياة ، فى حين سيقضى أولئك الذين يحتكمون على قلة من المال نحبهم .

ولهذا أتساءل ، هل ينظر من هم فى سوق العمل اليوم إلى المستقبل ، أم لا يجاوز نظرهم شيك الراتب التالى ، أم أنهم لا يتساءلون أبدا عما هو فى انتظارهم ؟

عندما أتحدث إلى البالغين ممن يرغبون فى جنى المزيد من المال ، أزكى لهم دوما الأمر نفسه . بمعنى أننى أقترح عليهم أن يلقوا نظرة متمعنة على حيواتهم ، وبدلا من العمل لقاء المال والأمان ، واللذين لا أنكر ما لهما من أهمية ، أقترح عليهم أن يلتحقوا بوظيفة إضافية تكسبهم مهارة جديدة . وغالبا ما أزكى لهم الالتحاق بإحدى الشركات التى لها شبكة تسويقية ، والتى تدعى أيضا شبكات التسويق المتعدد ، إن رغبوا فى اكتساب مهارات بيعية . حيث تتيح هذه الشركات فرص تدريب ممتازة ، تعين الناس على التغلب على خوفهم من الفشل والرفض وهما السببان الرئيسيان فى فشل الناس . فعلى المدى الطويل ، يعد التعلم أعظم قيمة من المال .

وعندما أقدم هذا الاقتراح ، تعاودنى إجابتهم قائلين : " إن هذا لمن الصعوبة بمكان " أو أسمع " لا أرغب سوى فى عمل ما أحب " .

وردا على مقولة " إن هذا لمن الصعوبة بمكان " فأقول : " إذن فأنت تفضل العمل طوال حياتك مانحا الحكومة نصف ما تجنى ؟ ، وأما ردا على المقولة الأخرى " لا أرغب سوى فى عمل ما أحب " فأقول : وأنا أيضا لا أرغب بالذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية ، لكننى أذهب لأنى أرغب فى أن أزيد لياقتى وأن أعيش حياة أطول " .

هناك لسوء الحظ بعض الصدق فى مقولة " ليس بوسعك تعليم كلبك العجوز حيلا جديدة " ، فما لم يكن المرء معتادا على التغيير ، فسيكون من الصعب دفعه إليه .

أما بالنسبة لأولئك المحايدين فيما يتعلق بفكرة العمل لقاء تعلم شىء ما ، فإليهم مقولة التشجيع التالية : إن الحياة أشبه كثيرا بالذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية . إذ الجزء الأكثر إيلاما فيها هو أخذك القرار بالذهاب ، وفور إقدامك على هذا ، يضحى ما بعده يسيرا . فلكم مررت بأيام عديدة ، مثل لى الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية شيئا مروعا ، ولكن فور ذهابى إلى هناك وشروعى فى تمرين جسدى ، يتحول الأمر إلى متعة ، وأشعر بالسعادة فى كل مرة بعد أن أنتهى إذ أشارت علىّ نفسى بالمجىء .

فإن كنت راغبا فى أن تعمل لقاء تعلم شىء جديد وكنت مصرا على ذلك ، بدلا من أن تتخصص بعمق فى مجال عملك ، فتيقن من أن شركتك تعمل فى ظل أحد الاتحادات العمالية . فاتحادات العمال تهدف فى الأساس لحماية حقوق أهل التخصص .

لقد صار أبى المتعلم بعد أن تقطعَ ما بينه وبين المحافظ ، صار رئيس اتحاد المعلمين فى هاواى . وقد أخبرنى بأنها الوظيفة الأشق فى حياته . أما والدى الثرى فعلى النقيض قضى حياته باذلا ما بوسعه لإبقاء الاتحادات بعيدة عن شركاته . وقد نجح فى ذلك . ورغم أن الاتحادات كادت تُدخل شركاته فى نطاقها ، إلا أنه ظل قادرا على دفعها بعيدا عنها .

ولست من الناحية الشخصية أتحيز إلى أى الجانبين ، إذ أستطيع أن أرى الحاجة والمنفعة فى كليهما . فإن اتبعت ما زكته لك المدرسة فى أن تتخصص تخصصا شديدا ، فعليك أن تسعى للغطاء الذى توفره الاتحادات . فلو فُرضَ مثلا واستمررتُ فى العمل فى مجال الطيران ، لكنت قد سعيت للعمل فى شركة بها اتحاد طيارين قوى ، ولكن لماذا ؟ الجواب هو لأن حياتى قد تكون موقوفة على تعلم مهارة ذات قيمة فى صناعة واحدة فقط . فإن لفظتنى تلك الصناعة خارج دائرتها ، فلن تكون المهارة القيمة التى اكتسبتها بنفس القيمة فى صناعة أخرى . فكم سيقاسى كبير الطيارين الذى سُرح بعد قضاء مائة ألف ساعة فى طيران النقل الثقيل ، وكان يجنى مائة وخمسين ألف دولار سنويا ، فى بحثه عن وظيفة تدريس تعود عليه بنفس المقابل ، وقد لا تتوازى قيمة المهارات إن انتقلت من صناعة لصناعة ، فالمهارة التى يُجزل لأجلها العطاء لطيارى النقل الجوى ، لن تكون بذات الأهمية بالنسبة لنظام التدريس .

والحال نفسه بالنسبة للأطباء اليوم . فمع كل التغيرات التى تمر بها بيئة الطب ، قد يرغب الأطباء فى تسجيل عضويتهم فى منظمات مثل منظمة HMO'S . كما يحتاج المعلمون تحديدا لأن يسجلوا عضويتهم فى أحد الاتحادات ، فاتحاد المعلمين فى أمريكا اليوم ، هو أكبر الاتحادات وأغناها . ورابطة التعليم القومية ، رابطة ذات نفوذ سياسى كبير . ويحتاج المعلمون للحماية التى يوفرها لهم اتحادهم لمحدودية قيمة مهاراتهم خارج مجال التعليم . ولهذا قضت القاعدة بأن " يتخصص المرء أولا ، ثم ينضم لأحد الاتحادات " فهذا هو أذكى ما يقوم المرء به .

وحين أسأل طلبتي في الفصل : " كم منكم يسعه طهو هامبورجر أفضل من ذاك الذى يطهوه ماكدونالد ؟ " يرفع أغلبهم يده ، ومن ثم أطرح عليهم السؤال " : فإن كان بوسع أغلبكم طهو الهامبورجر أفضل منه ، فلِمَ يجنى هو مالا يفوق ما تجنونه أنتم ؟ " .

والإجابة واضحة : فماكدونالد أكثر تفوقا فى نظم العمل ، والسبب فى أن العديد من الموهوبين فقراء ، هو أنهم يركزون على طهو هامبورجر أفضل فيما لا يعلمون سوى القليل عن نظم العمل .

لى صديق من هاواى فنان عظيم ويجنى الوفير من المال . وذات يوم هاتفه محامى والدته ليخبره بأنها قد تركت له خمسة وثلاثين ألف دولار ، فهذا ما تبقى من تركتها بعد أن اقتطع المحامى والحكومة مخصصاتهما . وسرعان مارأى فرصة فى زيادة أعماله من خلال استخدام بعض هذا المال فى الإعلان . لكنه لم يتلق أية ردود على إعلانه ، وضاع ميراثه بلا جدوى . وهو الآن يريد مقاضاة المجلة المعلنة لسوء تقديمها لإعلاناته .

وهذا مثال شائع للذين يمكنهم عمل هامبورجر جيد ، لكنهم لا يعلمون سوى القليل عن التجارة . وعندما سألته ما الذى تعلمه من هذا التجربة ، اقتصر على أن قال : " كل مندوبى الإعلانات محتالون " . فسألته عندها إن كان يرغب فى الالتحاق بدراسة للمبيعات وأخرى لدراسة التسويق المباشر . فكان رده أن : " ليس لدىَّ وقت . ولست أرغب فى تضييع مالى " .

إن العالم ملىء بموهوبين فقراء ، وهم فى الأغلب فقراء ماليا أو يجنون أقل مما يستحقونه ، ليس بسبب ما يعرفونه ، بل بسبب ما لا يعرفونه . حيث يركزون على ترقية مهاراتهم فى طهو الهامبورجر أكثر مما يركزون على ترقية مهارات بيع الهامبورجر وتوصيله للعميل . ولعل ماكدونالد ليس بأفضل طاهٍ للهامبورجر ، لكنه أفضل من يبيعه .

لقد أرادنى أبى الفقير أن أتخصص فى مجال ما ، فتلك كانت فى رأيه وسيلة الحصول على مقابل أعلى . وحتى بعد أن أخبره محافظ هاواى أن لم يعد بوسعه العمل مع حكومة الولاية ، ظل على تشجيعه لى بأن أتخصص . وتولى قضية اتحاد المعلمين ، مطلقا حملات رامية لتحقيق حماية ومنافع أكبر لهؤلاء المحترفين ذوى المهارات والتعليم الرفيع . وكثيرا ما خضنا فى الجدال ، لكنه لم يعترف أبدا بأن التخصص الشديد هو ما ولّد الحاجة

لحماية الاتحاد ، كما لم يتفهم أبدا أنه كلما تخصص المرء علق فى شراك تخصصه وصار مرتهنا به .

أما أبى الثرى ، فنصحنى أنا و " مايك " أن نصقل ذاتينا . وهذا هو ما تفعله العديد من المنظمات ، حيث تجد طالبا لامعا تخرج فى مدرسة للأعمال ، ثم تشرع فى صقل هذا الطالب حتى يتولى إدارتها فى يوم ما . لكن هؤلاء اليافعين لا يتخصصون فى قسم بعينه من أقسام الشركة ، بل يتنقلون من قسم لآخر حتى يتشربوا ملامح جميع نظم العمل بالمنظمة . كما يتولى الأثرياء رعاية وصقل أبنائهم أو أبناء غيرهم ، فعن طريق هذا ، يكتسب الأبناء معرفة شاملة بمجريات العمل وبكيفية تداخل أنشطة الأقسام المختلفة فيه .

لقد عُد تنقل الفرد من شركة لأخرى شيئا سيئا فى أيام الحرب العالمية الثانية . أما اليوم ، فقد صار فعلا ذكيا . فإن عمد الناس للتنقل من شركة لأخرى بدلا من أن يعمدوا للتخصص ، فلِمَ لا يسعون لكسب المعرفة بدلا من السعى وراء كسب المال ؟ صحيح أن ذلك سيعود عليك بمال أقل على المدى القصير ، لكنه سيعود عليك بغنائم جمة على المدى الطويل .

فالمهارة الإدارية الرئيسية التى تحتاجها لتنال النجاح هى :

١. إدارة التدفق النقدى .
٢. إدارة النظم (بما فيها إدارتك لنفسك ولوقتك ولشئون عائلتك) .
٣. إدارة الناس .

أما أهم المهارات المتخصصة ، فهى مهارات البيع وتفهم طرائق التسويق . إنها القدرة على البيع وبالتالى القدرة على الاتصال مع غيره من بنى البشر ، سواء كانوا عملاء أو موظفين أو رئيساً فى العمل أو رفيق حياة أو أحد الأبناء فتلك هى المهارة الأساسية المطلوبة لتحقيق النجاح . كما أن مهارات الاتصال المتمثلة فى المهارات التحريرية و التحدث والتفاوض هى جميعا مهارات لاغنى عنها لتحقيق هذا النجاح ، إن مهارة التواصل لهى مهارة لا أنفك أعمل على ترقيتها بحضور الدراسات الخاصة بها ، أو بشراء الأشرطة التعليمية حتى أعمّق من معرفتى بها .

وكما ذكرت ، كانت مشقة أبى فى العمل تزداد كلما ازدادت جدارته ، كما كانت شراكه توقع به كلما ازداد تخصصه . ورغم الزيادة التى طرأت على راتبه ، تلاشت حريته فى الاختيار . وأدرك فور ما سرح من العمل الحكومى ، كم كانت تحيط المخاطر بمستقبله المهنى ، فكان أشبه بالرياضيين المحترفين الذين يتعرضون فجأة للإصابة أو يضحون أكبر سنا من الاستمرار فى اللعب . فتنقضى الأيام التى كانوا يتقاضون فيها العوائد المجزية ولم تعد لهم سوى مهارات ضئيلة هى كل ما يمكنهم التعويل عليه . ولعل هذا هو السبب فى انحياز أبى المتعلم لهذه الدرجة إلى جانب الاتحادات فيما تلا تسريحه . فقد أدرك مقدار ما فاته من الانتفاع بالانتماء إلى أحد تلك الاتحادات .

أما والدى الثرى ، فقد شجعنى و" مايك " على أن نكتسب معرفة ولو قليلة بكل شىء ، فشجعنا على أن نعمل مع أناس أكثر ذكاء منا وأن نجمع ما بين الأذكياء ليعملوا معاً كفريق ، فذاك ما يطلق عليه اليوم تعاون الاختصاصات الفنية .

واليوم ألتقى بمعلمى مدارس يجنون مئات الآلاف من الدولارات سنويا ، وهم يجنون هذا القدر من المال لأنهم أصحاب مهارات متخصصة فى مجال عملهم ، كما أنهم اكتسبوا مهارات أخرى . فبوسعهم التدريس كما بوسعهم البيع والتسويق ، ولست أعرف مهارتين أكثر أهمية من البيع والتسويق . وهما مهارتان تستعصيان على أغلب الناس فى الأساس لخوفهم من الرفض . فكلما حسنت من مهارات اتصالك بالناس وتفاوضك معهم والتغلب على خوفك من رفضهم ، صارت حياتك أيسر . فكما نصحت هذه الكاتبة الصحفية التى أرادت أن تصير صاحبة الكتب الأكثر مبيعا ، أنصح كل الناس اليوم ، إذ أقول لهم إن التخصص الفنى له نقاط حسناته كما له مثالبه ، فلدىّ أصدقاء يعدون من العباقرة ، لكنهم يفتقرون لحسن التواصل مع غيرهم من بنى البشر ، ونتيجة لهذا لا ينالون سوى الفتات . وإننى لأنصح لهم أن ينفقوا عاما من أعمارهم فى اكتساب مهارة البيع ، فحتى لو لم يكسبوا شيئا جراء ذلك ، فسوف يرقون من مهاراتهم فى الاتصال ، وهذا مكسب لا يقدر بمال .

وإضافة لحاجتنا لأن نكون متعلمين وبائعين ومسوقين جيدين ، نحتاج لأن نكون معلمين جيدين وطلابا مجدين . إذ نحتاج لاكتساب القدرة على البذل فى مقابل التلقى ، حتى نحقق الثراء الحقيقى ، فالغالب فى حالات المعاناة المالية

أو المهنية ، أن يكون هناك قصور فى البذل والتلقى . وإننى لأعرف الكثيرين صاروا إلى الفقر لأنهم ليسوا طلبة ولا معلمين جيدين .

لقد كان كلا أبوىّ كريماً ، وكل منهما جعل تعهد على نفسه إلا أن يبذل من ذاته قبل أن يأخذ من غيره . وكان التدريس إحدى وسائلهما فى العطاء . وكلما كانا يبذلان ، كانا يأخذان فى المقابل . أما الفارق الجلى فيما كانا يبذلانه ، فهو فيما يتعلق بالمال . فقد بذل أبى الثرى الكثير من المال ، إذ بذل للمؤسسات الدينية ، وللجمعيات الخيرية ولمؤسسته . فلقد عرف أنه لكى يأتيك المال ، عليك أولا أن تبذله . وبذل المال هو سر العائلات الأكثر ثراءً . وهذا هو السر وراء وجود منظمات كمؤسسة روكفلر و فورد ، فهذه كلها مؤسسات شيدت لتحتضن ثروات هذه العائلات وتنميها ، ولتبذل منها للغير وهكذا دواليك .

لطالما قال أبى المتعلم : " عندما يفيض معى بعض المال الزائد ، سأبذله للغير " ، لكن المشكلة تمثلت فى عدم توافر مال فائض أبدا . وهكذا استمر فى كدحه ليتكسب بعض المال الزائد بدلا من أن ينتبه إلى أهم قانون من قوانين جمع المال ، وهو قانون " ابذل لتأخذ فى المقابل " . بل آمن بدلا من ذلك بقانون : خذ أولا وحينها اعمل على بذله .

وختاما ، صرت جزءا من كل منهما . فجزء منى هو الرأسمالى الفج الذى يعشق لعبة توليد المال للمال ، أما الجزء الآخر فهو المعلم الذى يستشعر المسئولية الاجتماعية ، والمعنى أبدا بالفجوة المتزايدة بين ما يملكه وبين ما يفتقر إليه . وإننى لأحمل نظام التعليم البالى المسئولية الأساسية عن هذه الفجوة المتزايدة .

البدايات

الفصل الثامن

التغلب على المعوقات

رغم شروع الفرد فى التعلم واكتساب المعرفة بالمال ، قد تظل هناك عوائق تحول بينه وبين تحقيق الاستقلال المادى . وإليك أسبابا خمسة ، تفسر لِمَ لا يزال أصحاب المعرفة المالية قاصرين عن تكوين خانة أصول وافرة بما يكفى لتوليد مقدار جم من التدفق النقدى . خانة أصول قادرة على أن تحررهم وتمكنهم من عيش الحياة التى يحلمون بها ، بدلا من العمل صباح مساء لا لشىء إلا لسداد التزاماتهم . والأسباب الخمسة هى :

١. الخوف
٢. حس السخرية
٣. الكسل
٤. العادات السيئة
٥. التكبر

السبب الأول ، العمل على التخلص من رهاب فقدان المال . إننى لم ألتق أبدا بشخص يحب خسارة المال . كما لم ألتق أبدا ، وطوال حياتى بشخص ثرى لم يخسر المال ولو مرة واحدة . لكننى التقيت بالكثير من الفقراء الذين لم يخسروا بنسا .. ولم تضع عليهم أموال فى أحد الاستثمارات ، وهذا هو الشاهد .

فالخوف من فقدان المال خوف معترف به ، وهو خوف يعترى الناس جميعا ، حتى الأثرياء منهم . لكن مكمن المشكلة ليس فى الخوف ، بل فى كيفية تعاملك معه ، إنه يتمثل فى كيفية التعامل مع الخسارة . إن كيفية التعامل مع الفشل هى التى تحول مسار حياة الإنسان . وينطبق هذا على كل

يفوق مبلغ ثلاثمائة ألف دولار سنويا ، أى يفوق ما يتحصل عليه من الراتب . وهكذا ترى أن الأمر ممكن ، حتى وإن كرهت الخسارة وأبغضت خوض المخاطرة . فعليك أن تبدأ مبكرا وأن ترسم بدقة خطة لتقاعدك ، كما ينبغى لك أن تلجأ لمخطط مالى تثق فيه ليرشدك قبل أن تشرع فى الاستثمار فى أى شىء .

ولكن ماذا إن لم يتوافر لك وقت لهذا ، أو رغبت فى التقاعد مبكرا ؟ فكيف لك بالتعامل مع خوفك من خسارة المال ؟

أما أبى الفقير ، فلم يفعل شيئا ، بل تلافى التفكير فى الأمر ببساطة رافضا مناقشته .

وأما أبى الثرى على طرف نقيض ، فقد زكى لى أن أفكر كما يفكر أهل تكساس . فقد اعتاد أن يقول : " إننى أحب تكساس وأهلها ، ففى تكساس تجد كل شىء كبيرا ، ولهذا عندما يربح أهل تكساس ، فإنهم يربحون كثيرا . وعندما يخسرون أيضا ، تكون خسارتهم ... خسارة فادحة " .

وقد سألته : " هل يحب أهل تكساس الخسارة ؟ "

فرد علىّ قائلا : " ليس هذا ما أعنيه ، فليس ثمة من يحب الخسارة . أرنى خاسرا سعيدا ، وسيكون هو مثال الخاسرين حقا . لكنّ الذى قَصدته ، هو نظرة أهل تكساس تجاه المخاطرة وتجاه الجوائز والفشل . إنها نظرتهم للحياة ، إذ يحيونها حتى الثمالة . وليسوا مثل سائر من حولنا هنا ينتابهم الذعر كما الصراصير حين يتعلق الأمر بالمال . وكما يتملك الصرصور الذعر من أن يسلط عليه أحدهم الضوء ، ترى أحدهم يهلع عندما يرد إليه البقال بقية ما دفعه وقد نقصت عما يستحقه ملاليم قليلة "

ومضى أبى الثرى مفسرا ما قال :

" فأكثر ما أحبه ، هو نظرة أهل تكساس . حيث يتملكهم الفخر حال تحقيق المكاسب ، ويتباهون عند الخسارة . ولديهم مقولة تقول : " إن أشرفت على الخسران ، فاجعله خسرانا كبيرا . فلست تحب أن يقال عنك خاسر ورأس ماله الفتات . لكن أغلب الناس هنا يفزعون من الخسارة ، فى حين لا يمتلكون الفتات ليخسروه " .

ولقد دأب أبى الثرى على إخبارى أنا و " مايك " أن السبب الأكبر فى قلة من يحققون النجاح المالى هو أن أغلب الناس يعمدون للعب الآمن . فكان

يقول : " يخشى الناس الخسارة كثيراً مما يؤدى بهم فى النهاية إلى الخسران " .

ولقد قال " فران تاركينتون " ، أحد العظماء الذين أشار لهم كتيب NFL ربع السنوى ، الشيء نفسه بطريقة أخرى وهو أن " معنى الربح هو ألا تخشى الخسارة " .

ولقد لاحظت من تجربتى أن المكسب عادة ما يتبع الخسارة . فقبل أن أنجح فى اعتلاء دراجة ، سقطت عنها مرات كثيرة . ولم يحدث أن قابلت لاعب جولف لم يخطئ أبدا تصويب الكرة . كما لم يحدث أن قابلت أبدا شخصا وقع فى الحب ولم يتحطم قلبه ، وكذلك لم أقابل شخصاً واحداً صار إلى الثراء ولم يخسر ماله أبداً .

فأحد أسباب عدم تحقيق أغلب الناس للنجاح المالى هو أن خوفهم من خسارة المال يفوق بمراحل متعة صيرورتهم إلى الثراء .

هناك مقولة أخرى شائعة فى تكساس ، وهى " الجميع يرغب فى دخول الجنة ، ولكن ليس ثمة من يقدم على الموت " ، فأغلب الناس يحلمون بتحقيق الثراء ، لكنهم يخشون من خسارة المال ، ولهذا لن يدخلوا الجنة أبدا .

لقد اعتاد أبى الثرى أن يقص علىّ و " مايك " قصصا عن رحلاته إلى تكساس ، وكان مما قصه علينا هو : " إن أردت أن تتعلم التعامل مع خوض المخاطرة ومع الخسارة والفشل ، فاذهب إلى سان أنطونيو ، وزر آلامو . فهى قصة لأناس شجعان اختاروا القتال عالمين أنه ليس ثمة أمل للفوز على خصمهم القادر . فاختاروا الموت بدلا من الاستسلام . وهى قصة ملهمة جديرة بالدراسة رغم أنها لاتزال تمثل هزيمة عسكرية مأساوية . فلقد هزموا هزيمة مدوية ، وسمه فشلا إن شئت . نعم خسروا ، ولكن كيف يواجهون فى خسارتهم الفشل ؟ إنهم يصرخون قائلين : " تذكر ... آلامو ! " .

لقد ترددت هذه القصة على مسامعى أنا و" مايك " مرارا وتكرارا ، ولطالما قص علينا قصته عندما كان بصدد عقد صفقة كبيرة واعتراه الاضطراب ، وفى كل مرة كان يبذل فيها ما فى وسعه ، ويأتى للوقت الذى إما أن يثمر فيه هذا الجهد أو يفشل ، يقص علينا فيها هذه القصة . وكان فى كل مرة يخشى فيها ارتكاب خطأ أو فقدان مال ، كان يقص علينا هذه القصة . فقد كانت تبث فيه القوة لأنها كانت تذكره بإمكانية تحويله الخسارة المالية لمكسب مالى . وقد عرف أن الفشل يقويه ويجعل منه أكثر ذكاء . وليس معنى هذا أنه أحب

الفشل ، لكنه كان عليما بذاته وبكيفية التعامل مع الخسارة ، فقد كان قادرا على التعامل مع الخسارة وتحويلها مكسبا ، وهذا ما جعل منه رابحا فيما مُنى الآخرون بالخسارة . إذ منحه الشجاعة للمضى قدما ساعة يتراجع الآخرون ، ولهذا كان يكرر قوله : " لهذا أحب أهل تكساس كثيرا ، إذ يتقبلون الفشل محولين إياه إلى نجاح يتكسبون من ورائه الملايين " .

ولكن ربما أجد أن أثمن كلماته لى هى : " إن أهل تكساس لا يحملون الفشل فوق أكتافهم ، بل يجعلونه مصدرا للإلهام . فتراهم يتقبلون فشلهم ويجعلونه منطلقا للمضى قدما ، فالفشل يلهم أهل تكساس لكى يكونوا رابحين. وهى وصفة ليست تقتصر على أهل تكساس ، بل وصفة عمل بها الرابحون كافة " .

وكما قلت لفورى ، إن وقوعى عن متن الدراجة كان جزءا من تعلمى ركوبها ، وأذكر أن هذا الوقوع قد زادنى عزما على تعلم ركوبها ، ولم يفت فى عضدى ، كما قلت أيضا إنه لم يحدث أن التقيت بلاعب جولف لم يخسر ضربة ولو لمرة واحدة ، ففى السعى للوصول إلى القمة ، تلهم خسارة ضربة الكرة أو الجولة اللاعب ليكون أفضل ، وليجتهد فى تدريبه أكثر ، وليدرس أكثر . فهذا ما يؤدى بهم للتحسن . فالخسارة إلهام للرابحين وإحباط للخاسرين .

واستشهد بمقولة الدكتور " جون روكفلر " : " لطالما عملت على تحويل كل خسارة فادحة إلى فرصة " .

ولكونى أمريكياً من أصل يابانى ، يمكننى أن أقول ذلك . إن هناك العديد من الناس يرون فى " بيرل هاربر " خطأ ارتكبته أمريكا ، لكننى أرى أنه كان خطأ يابانياً ، ففى فيلم تورا تورا تورا ، نرى أدميرالا يابانيا مكتئبا ، يخاطب تابعيه المحتفين قائلا : " أخشى أننا قد أيقظنا ماردا نائما " . لكن بيرل هاربر قد صارت منطلقا ملهما لأهلها . إذ حولت إحدى أعاظم خسارات أمريكا سببا من أسباب النجاح . فقد وهبت تلك الخسارة القوة لأمريكا وسرعان ما أشرق نجم أمريكا كقوة عظمى .

يلهم الإلهام الرابحين ، فيما يفت الفشل فى عضد الخاسرين . هذا هو سر الناجحين الأعظم . وهو السر الذى لم يعرفه الخاسرون . فالسر الأكبر للناجحين هو أن الفشل مثار إلهام للنجاح ، ولهذا لا تجدهم خائفين من الخسارة . وأعيد استشهادى بمقولة " فران تاركينتون " : " معنى الربح هو ألا

تخشى الخسارة " . وأناس مثل " فران تاركينتون " لا يخشون الخسارة لأنهم يعرفون أنفسهم . إنهم يكرهون الخسارة ، ولهذا يعرفون أنها ستلهمهم أن يصيروا أفضل . فهناك فارق كبير بين كراهية الخسارة والخوف منها . فأغلب الناس يخشون الخسارة خشية تودى بهم إليها فى نهاية المطاف ، فيفلسون ورأس مالهم الفتات .

إنهم يخوضون لعبة مال آمنة وضئيلة . فتجدهم يبتاعون دورا أرحب وسيارات أكبر ، لكنهم لا يستثمرون استثمارات كبيرة . فالسبب الرئيسى فى المعاناة المالية التى يقاسيها تسعون بالمائة من الشعب الأمريكى ، هو أنهم يخوضون اللعبة وفى ذهنهم ألا يصيروا إلى الخسارة . ولكنهم لا يخوضون اللعبة ليحققوا فوزا .

إنهم يذهبون للمخطط المالى أو المحاسب أو سمسار الأسهم لشراء محفظة استثمار متوازنة. وأغلبهم يحتفظ بالسيولة فى صورة أسطوانات مضغوطة CD ، وسندات ضئيلة العائد ، واعتمادات متبادلة يمكن مبادلتها بفئات أخرى من الاعتمادات المتبادلة ، وقلة من الأسهم الفردية . وهى محافظ استثمارية منطقية وآمنة ، لكنها ليست رابحة . بل هى محفظة استثمارية لشخص خاض لعبة الاستثمار وفى ذهنه ألا يخسر .

ولا تسئ فهمى ، فقد تكون تلك الفئة من المحافظ الاستثمارية هى الأنسب لسبعين بالمائة من الناس ، وذلك شىء مروع . فوجود محفظة استثمارية آمنة أفضل كثيرا من انصراف المرء عن الاستثمار بالكلية ، وهى لذلك صورة طيبة للغاية بالنسبة للذين يحبون الأمان . لكن أسلوب البحث عن الأمان وتكوين محافظ استثمارية آمنة يختلف عن أسلوب المستثمرين الناجحين ، فإن كان لديك قلة من المال ورغبت فى أن تكون ثريا ، فعليك أولا أن تبحث عن تركيز استثماراتك ، لا عن التوازن فيها ، وإن نظرت إلى أى من الناجحين ، لوجدت أنهم لم يبدأوا بالاستثمار المتوازن بادئ ذى بدء ، إذ لن تقود هذه الرؤية لشىء . بل تقعد بالمرء فى محله . ولكى تحقق تقدما ، فعليك أن تتخلى عن مبدأ التوازن فى المحفظة الاستثمارية . وانظر لنفسك كيف تعلمت المشى .

لم يعمل " توماس أديسون " طبقا لمبدأ التوازن ، بل التركيز . ولم يكن " بيل جيتس " عاملا بمبدأ التوازن ، بل كان عاملا بمبدأ التركيز . وكذلك كان " دونالد ترومب " و " جورج سوروس " . ولم ينشر الجنرال " جورج باتون " دباباته فى كل مكان ، بل ركز انتشارها عند النقاط غير الحصينة على

الخط الألماني ، وكان هذا في الوقت الذى نشر فيه الفرنسيون قواتهم بطول خط ماجينو ، وعساك أن تعرف ما الذى حل بهم .

فإن كانت عندك أية رغبة في تحقيق الثراء ، فلابد لك من اتباع مبدأ التركيز . ولتضع كثرة من بيضك في قلة من السلال ، ولا تتبع الفقراء والطبقة الوسطى فيما يفعلون ، بأن تضع قلة من بيضك في كثرة من السلال .

فإن كنت مبغضا للخسارة ، فعليك بالأمان . وإن كانت الخسارة توهنك ، فعليك بالأمان . ضع أموالك فى استثمارات متوازنة . وإن كنت قد بلغت الخامسة والعشرين من العمر وكان الفزع ينتابك من خوض المخاطرة ، فلا تسع إلى التغيير . عليك اتباع مبدأ الأمان ، ولكن بادر مبكرا . وبادر بمراكمة بيضك في العش مبكرا لأن الأمر يستغرق وقتا طويلا .

وإن كانت أحلام الحرية تراودك بأن تتحرر من مضمار سباق الفأر فأول سؤال تطرحه على نفسك هو : " كيف عساى أن أتعامل مع الفشل ؟ " ، فإن كان الفشل ملهما لك على الفوز ، فربما عليك أن تسعى لتحقيقه ، ربما وليس يقينا . أما إن كان الفشل يوهنك أو يدفع بك لنوبات السخط كتلك التى تنتاب المغضبين الذين يستدعون المحامى ليقيم الدعاوى فى كل مرة تذعن لهم الأمور فعليك أن تلجأ للأمان . واحفظ عليك وظيفتك ، أو اشتر سندات أو اعتمادات متبادلة . ولكنِ تذكر أن هذه الأدوات المالية تنطوى هى الأخرى على المخاطرة ، وإن تلك أكثر أمانا من غيرها .

إننى لأقول هذا كله مستشهدا بمثالى أهل تكساس وقول " فران تاركينتون " لأن ملء خانة الأصول يعد شيئا يسيرا . فلا يعدو كونه لعبة تتطلب قدرات بسيطة ، ولا تتطلب دراسة عميقة . فبوسع شخص درس الحساب حتى السنة الخامسة من التعليم القيام به . لكن ملء خانة الأصول فى الوقت ذاته لعبة تتطلب توجها راقيا للغاية ، إذ تتطلب شجاعة وصبراً وصدراً رحباً للغاية فى مواجهة الفشل . لتعرف أن الخاسرين هم من يتلافى الوقوع فى الفشل ، فى حين يحيل الفشل الخاسرين رابحين ، ولتتذكر وحسب مثل بلدة آلامو .

السبب الثانى . التغلب على حس السخرية . كلنا يذكر ذاك الفرخ الصغير الذى مضى صارخا إلى الحظيرة قائلا : " إن السماء تتصدع ، إن السماء تتصدع " ومنذرا بالهلاك الوشيك . وكلنا يعرف أناسا من هذا القبيل . كما أن هناك مثل هذا الأمر فى داخل كل منا .

وكما قلت سابقا ، يشبه الشخص الساخر هذا الفرخ الصغير ، فكلنا يتحول لفرخ صغير عندما تحيط سحب الشك والخوف بأفكارنا .

فكل منا تساوره الشكوك عن نفسه ، فتارة يقول : " لست ماهرا بما يكفى " ، " لست ذكيا " ، " فلان وفلان أفضل منى " ، أو يحدث أن تشلنا شكوكنا هذه . فنعمد للعب لعبة " ماذا لو ؟ " ، " فماذا لو انهار الاقتصاد فور قيامى بالاستثمار ؟ أو ماذا لو خرجت الأمور عن نطاق السيطرة ، ولم يسعنى رد المال ؟ أو ماذا لو لم تسر الأمور سيرها المخطط لها ؟ " أو نحدث أنفسنا بأن هناك أصدقاء وأحبة ، سيذكروننا بنقاط القصور فينا طلبنا منهم تعريفنا بها أم لم نطلب . فيكررون فى كل وقت : " ما الذى جعلك تظن أنك قادر على القيام بهذا الأمر ؟ " أو : " إن كانت تلك فكرة جيدة ، فلم لم يسبقك إليها أحد ؟ " أو " لن تفلح فى هذا الأمر أبدا " ، أو : " إنك لا تعرف ما الذى تتحدث عنه . فتقع كلمات التشكيك تلك علينا موقعا ثقيلا نفشل معه فى الإقدام على شيء . فيعترينا شعور خوف رهيب ونعجز فى بعض أحيان عن النوم . ونفشل فى أن نمضى قدما ، فنركن لما هو آمن فيما تتجاوزنا الفرص . فنجلس ناظرين إلى الحياة تتجاوزنا ونحن مشتتون . لقد شعرنا جميعا بهذا مرة على الأقل فى حياتنا ، وتكرر عند البعض أكثر من الآخر .

يشير " بيتر لينش " من فيديليتى للاعتمادات المتبادلة الشهيرة ، لتلك الإنذارات عن تصدع السماء على أنها لغط نسمعه جميعا .

وهو لغط إما يثار من داخلنا أو يقع على أسماعنا من الخارج ، ويأتينا فى الغالب من الأصدقاء والعائلة و شركاء العمل ومن الإعلام ، ويسترجع " لينش " حقبة الخمسينات يوم أن هيمن خطر الحرب النووية على الأخبار ، حتى بدأ الناس فى تشييد مخابئ الحماية وتخزين الطعام والماء . ولو أنهم استثمروا هذا المال بحكمة فى السوق بدلا من إنفاقه على تشييد المخابئ ، لربما صاروا اليوم إلى الاستقلال المالى .

عندما اندلعت أعمال الشغب فى لوس أنجلوس منذ سنوات قلائل مضت ، أدى ذلك لزيادة مبيعات الأسلحة على مستوى القطر كله . وإذا توفى شخص جراء تناول لحم هامبورجر غير تام النضج فى واشنطن ،رأيت وزارة الصحة فى أريزونا تأمر المطاعم بأن تحسن إنضاج اللحوم المباعة فيها . وإذا ما عممت إحدى شركات العقاقير إعلانا تجاريا يظهر أن الناس يصابون بالبرد فى فبراير ، تزداد نسبة الإصابة بالبرد بين الناس وكذلك مبيعات علاجات البرد .

وهكذا يصير أغلب الناس فقراء ، لأن العالم اكتظ بالجبناء الذين يهرولون منادين : " إن السماء آخذة بالتصدع ، إن السماء آخذة بالتصدع " ، وهم مؤثرون فيما يقولون لأننا جميعا جبناء ، وإن الأمر ليتطلب شجاعة فائقة حتى يتلافى المرء إثارة الشائعات والنذر الكاذبة لشكوكه ومخاوفه .

فى عام ١٩٩٢ ، أتى صديق اسمه " ريتشارد " من بوسطن ليزورنى أنا وزوجتى فى فوينكس . وقد ذهل لما حققناه من خلال الأسهم والعقارات . وحينما أتى كانت أسعار العقارات فى فوينكس متدنية ، فقضينا معه يومين نريه ما رأينا فيه فرصا باهرة لجنى السيولة وتنمية رأس المال .

ولست أنا ولا زوجتى من سماسرة العقارات ، بل نحن مستثمران وحسب . وبعد أن أقررنا له وحدة سكنية فى أحد المنتجعات ، هاتفنا أحد السماسرة فباعها إياه عصر ذلك اليوم . كان سعر العقار المكون من حجرتى نوم هو اثنين وأربعين ألف دولار لا غير ، فى حين كان سعر الوحدات السكنية المماثلة هو خمسة وستين ألف دولار . وقد عقد صفقة رابحة ، واشترى المنزل وكله حماسة ، وعاد بعدها إلى بوسطن .

بعد ذلك بأسبوعين ، اتصل السمسار ليخبرنا بأن صديقنا تخلى عن المنزل ، وبسرعة هاتفته لأعرف ما السبب ، فكان كل ما قاله هو أنه تحدث لجار له ، فأخبره هذا الجار بأن الصفقة لم تكن بالرابحة ، وأنه تكلف فيها الكثير.

فسألت " ريتشارد " إن كان جاره هذا من المستثمرين ، فأجابنى بالنفى ، وعندما سألته لِمَ إذن أنصت إليه ؟ اتخذ الموقف الدفاعى وقال لى ببساطة إنه أراد أن يجرب حظه فى مكان آخر .

وتغير حال سوق العقارات فى فوينكس ، وبحلول عام ١٩٩٤ ، بلغت قيمة إيجار هذا المسكن ألف دولار شهريا ، بل ووصلت قيمة إيجاره إلى ألفى وخمسمائة دولار فى ذروة أشهر الشتاء . ثم ارتفعت قيمة العقار لتبلغ خمسة وتسعين ألف دولار فى عام ١٩٩٥ . لقد كان كل ما على " ريتشارد " أن يدفعه فى العقار هو مبلغ خمسة آلاف دولار ، ولكان حينها قادرا على أن يخطو خطواته الأولى خارج سباق الفأر . ولم يحقق " ريتشارد " أى شىء حتى الآن ، ولا تزال هناك فرص فى فوينكس ، وكل ما على المرء أن يجتهد فى البحث عنها .

لم أندهش لتنازل " ريتشارد " المفاجئ عن العقار ، فذاك ما يطلق عليه " ندم المقدم على الشراء " ، وهو الندم الذى يعترينا جميعا . إذ هى مثال لتلك المخاوف التى تنتابنا ، فيفوز فى ظلها الجزء الجبان منا ، وتضيع فرصة تحقيق الحرية .

فى مثال آخر لهذا المسلك ، كنت أحتفظ بجزء من أصولى فى صورة رهونات عقارية بدلا من شهادات الإيداع . وكنت أجنى فوائد بمعدل ستة عشر بالمائة سنويا على المال المجمد فى هذه الصورة ، وهى فائدة تفوق بكثير نسبة الخمسة بالمائة التى يتيحها لى المصرف . كانت الشهادات مؤمنة برصيد عقارى ومحمية بقانون الولاية ، وهى ميزة تفوق أيضا ما تمنحه المصارف ، حيث إن وسيلة الشراء جعلت من هذه الشهادات استثمارا آمنا . ولم يكن ينقصها شىء سوى تحويلها لسيولة ، ولهذا اعتبرتها كشهادات إيداع لمدة تتراوح مابين العامين والأعوام السبعة ، وكنت فى كل مرة أخبر فيها أحدا بالصورة التى أحفظ فيها مالى ، يقولون لى إنها صورة خطرة ، ثم يقررون علىّ لماذا لا ينبغى لى اللجوء إليها . وعندما كنت أسألهم من أين تحصلون على هذه المعلومات ، يجيبونى بأنها من صديق أو من إحدى المجلات التى تتحدث عن الاستثمار . فلم يقدم عليها أحد منهم أبدا ، فيما كانوا يخبرون كل من يقدم عليها بأن عليه ألا يفعل . لكننى كنت أنتظر أن تعود علىّ بفائدة تبلغ ستة عشر بالمائة على الأقل ، فيما قبل الذين يجنحون إلى الخوف بالخمسة فى المائة التى توفرها لهم المصارف . ولاعجب ، فالخوف مكلف .

إن وجهة نظرى تتمثل فى أن تلك المخاوف وهذه السخرية هى ما يبقى معظم الناس فقراء وفى الجانب الآمن ، هذا فى الوقت الذى يرتقب منك العالم الواقعى أن تضحى ببساطة ثريا ، فشكوك المرء هى وحدها التى تبقيه فقيرا . وكما قلت سابقا ، إن طريقة الخروج من سباق الفأر يسيرة . فلا تتطلب قدرا كبيرا من التعليم ، لكن تلك الشكوك هى التى تعيق أغلب الناس عن التفلت منه .

لقد قال لى أبى الثرى إنّ : " الساخرين لا ينجحون أبدا " كما كانت له مقولة أخرى محببة إلى نفسه وهى : " الشك والمخاوف هى ما يولد السخرية . فترى الساخرين يعمدون لانتقاد الأمور ، فيما يعمد الرابحون لتحليلها " . وكان يقول مفسرا إن السخرية عين عمياء ، بينما عين التحليل مبصرة . فالتحليل والتمعن فى الأمور هو ما يخول الرابحين رؤية ما يتعامى عن

الساخرين ، وأن يروا الفرص التى يفوتها كل من عداهم ، ورؤية ما غفل الناس عنه لهو مفتاح أى نجاح .

تعد العقارات أداة استثمار عتيدة لكل من يسعى لتحقيق النجاح المالى أو الحرية المالية . فهى أداة استثمار فريدة من نوعها ، ومازلت فى كل مرة أذكر فيها العقارات كوعاء استثمارى ، أسمع الناس يقولون : " إننا لا نهوى إصلاح مراحيض المنازل " . وهذا ما أسماه " بيتر لانش " باللغط . وهذا ما كان والدى الثرى ينعت به كلام الساخرين . كلام من ينتقد ولا يتمعن القول . كلام من يترك لشكوكه ومخاوفه إبطال تفكيره ، بدلا من أن يرى الأمور على حقيقتها .

فهكذا حينما يقول أحدهم : " إننى لا أهوى إصلاح المراحيض " أرد عليه مستنكرا : " وما الذى يوحى لك بأننى أحب إصلاحها ؟ " . إن هؤلاء يقولون إن المرحاض وإصلاحه شيء يفوق فى أهميته ما يتوقون لتحقيقه . فترانى أحدثهم عن الفرار من سباق الفأر فيما لا تبارح أعينهم تنظر إلى المرحاض ... ! هذا هو القالب الفكرى الذى يبقى أغلب الناس مرتهنين إلى الفقر ، فيلجأون إلى السخرية بدلا من النظر والتعمق فى الأمور .

كان أبى الثرى يقول لهم : " إن نجاحكم مرتهن بترككم كلمة " إننى لا أحب ...." . ولأننى لا أهوى أنا أيضا إصلاح المراحيض ، أبحث جاهدا عن مدير للعقارات يتولى هو مسئولية إصلاحها . وساعة أعثر على مدير جيد للعقارات من منازل وشقق ، يشرع المال فى التدفق بين يدى . لكن الشيء الأكثر أهمية ، هو أن المدير العقارى المتقن لعمله ، يخولنى شراء عقارات أكثر ، إذ يحمل عنى مسئولية صيانتها . وهو لذلك عامل نجاح فى مهنة المتاجرة بالعقارات . والعثور على مدير متقن لهو أكثر أهمية بالنسبة لى من العقار نفسه ، إذ وصل إلى أسماع هؤلاء المديرين أنباء عن الصفقات العظيمة قبل أن ينمو إليها علم السماسرة ، مما يجعلهم أكثر قيمة من هؤلاء الأخيرين .

وهذا هو ما عناه أبى الثرى بقوله : " إن النجاح مرتهن بترك المرء كلمة : إننى لا أحب " . ولأننى لا أحب أنا الآخر إصلاح المراحيض ، فقد تدبرت أمر المتاجرة بالعقارات وعجلت بخروجى من سباق الفأر . أما الذين يدأبون على تكرار مقولة " لا أحب إصلاح المراحيض " ، فيفوتون على أنفسهم فى أكثر الأحيان الانتفاع بهذه الأداة الفعالة من أدوات الاستثمار ، العقارات . فعندهم تفوق مسألة المراحيض مسألة حريتهم أهمية .

كثيرا ما أسمع الناس فى سوق الأسهم يقولون : " إننا لا نحب خسارة المال " . ولكن ما الذى يدفعهم للاعتقاد بأنى أنا أو أى شخص آخر نحب خسارة المال ؟ الواقع أنهم لا يجنون المال لأنهم اختاروا ألا يخسروا المال . وبدلا من اللجوء إلى تحليل الأمور ، يبطلون عقولهم عن التفكير فى أداة أخرى فعالة من أدوات الاستثمار ، وهى سوق الأسهم .

فى ديسمبر عام ١٩٩٦ . كنت أمر برفقة صديق بجوار محطة الوقود التى يمتلكها جار لى . فنظر صديقى فرأى أن سعر الوقود آخذ فى الارتفاع . ولأن صديقى هذا ممن يعتريهم الجبن ، وتبدو السماء له دوما آخذة فى التصدع ، فغالبا ما يحيق به ما تشاءم منه .

وعندما عدنا إلى المنزل ، أرانى جميع الإحصائيات التى تدلل لاستمرار أسعار الوقود فى الارتفاع فى غضون السنوات القلائل التالية . وهى إحصائيات لم أسمع بها قبلا ، رغم أننى أمتلك بالفعل حصة كبيرة من إحدى شركات البترول العاملة . وفى ضوء هذه المعلومات ، شرعت فى البحث سريعا ، ووجدت شركة بترولية متدنية القيمة ، كانت بسبيلها للحصول على ودائع بترولية . كان سمسارى متحمسا لهذه الشركة الجديدة ، فاشتريت خمسة عشر ألف سهم بخمسة وستين بالمائة من القيمة التى تساويها أسهم الشركة .

وفى فبراير عام ١٩٩٧ ، مررت أنا وهذا الصديق بجوار ذات محطة الوقود ويقينا كان سعر جالون الوقود قد ارتفع بما يقرب من خمسة عشر دولاراً من قيمته . ومرة أخرى انتاب القلق صديقى وشرع فى التذمر . فابتسمت ؛ لأن شركة الوقود الصغيرة المذكورة آنفا ، قد اكتشفت آبارا بترولية فى عام ١٩٩٧ ، وارتفعت قيمة أسهمها لما يربو على الثلاثة بالمائة بعد تلك المرة التى ألمح فيها لارتفاع سعر الوقود . وسوف يرتفع سعر الوقود أكثر إن كان ما يقوله صديقى هذا صحيحاً .

ففى هذا الموقف بدلا من أن يعمد هؤلاء الناس إلى التمعن فى الأمور ، يلغى الجزء المتخوف فيهم عقولهم . ولو فهم أكثر الناس كيفية عمل " عامل الإيقاف " فى سوق الأسهم لربح الكثير من الناس الذين يستثمرون ليكسبوا ، بدلا من الاستثمار بدافع عدم الخسارة . و " عامل الإيقاف " هو ببساطة أمر حاسوبى ، يبيع جميع أسهمك تلقائيا فور شروع الأسعار فى الانهيار ، معينا إياك على تدنية خسائرك ومعظما لك بعض مكاسبك . وإنه لأداة عظيمة لأولئك الذين تروعهم الخسارة .

ولهذا كلما أسمع الناس يشددون على ما لا يحبون بدلا من التشديد على ما يرغبون فيه ، أعلم يقينا أن اللغط قد تعالى داخل رؤوسهم . وأن المخاوف قد هيمنت على عقولهم ، وأخذت تردد على رؤوسهم " إن السماء لآخذة في التصدع ، وإن المراحيض لآخذة في التوقف عن العمل " . هكذا يتلافون عمل ما لا يحبونه ، لكنهم يدفعون في المقابل ثمنا باهظا ، فربما لا ينالون ما أرادوه في حياتهم أبدا .

لقد علمني أبي طريقة النظر إلى من تسيطر عليهم المخاوف ، فقال لي : " عليك بما قاله الكولونيل " ساندرز " ففي السادسة والستين من عمره ، فقد عمله وبدأ يتعيش من معاش الأمان الاجتماعي الذي يتقاضاه . وحيث لم يكن هذا المعاش كافيا . جال القطر مروجا لوصفته في قلي الدجاج . وصادف الخذلان في مسعاه ألفاً وتسع مرات ، قبل أن يجيبه أحد إلى مطلبه . وساعتها أخذ يكون ثروة من الملايين في السن التي يشرع فيها الناس إلى التوقف عن العمل . فكان " هارلان ساندرز " رجلا شجاعا وصلب العزيمة " . بحد قول أبي الثري عنه .

فعندما تغرق في شكوكك وتراودك المخاوف ، فاعمد لما قام به الكولونيل " ساندرز " تجاه مخاوفه ، لقد قام بقليها !

السبب الثالث . الكسل . إن المنشغلين هم أكثر الناس كسلاً . وكلنا قد سمع قصة رجل الأعمال الذي يكد في عمله ليجمع المال ، ويجتهد ليوفر الرفاهة لزوجته وأطفاله . فتراه يقضي ساعات طوالاً في مكتبه ثم يحضر عمله لمنزله في العطلات الأسبوعية . ثم رجع لمنزله ذات يوم ليجده خاويا ، فقد رحلت عنه زوجته وأطفاله . لقد كان يعلم بوجود المنغصات بينه وبين زوجته ، لكنه بدلا من أن يبادر لإصلاح ذات بينه وبينها ، ظل منشغلا بعمله. فانهار أداؤه في عمله وخسر وظيفته في النهاية .

إنني اليوم أقابل أناسا لم يسمح لهم انشغالهم برعاية ثرواتهم ، كما أن هناك أناسا لا يسمح لهم انشغالهم بمراعاة صحتهم . والسبب في الحالتين واحد . إنه انشغالهم ، إذ يجدون فيه وسيلة لتجنب شيء ما لا يرغبون في مواجهته . وهم ليسوا في حاجة لمن يخبرهم بذلك ، إذ يعلمون ذلك من أنفسهم تمام العلم . بل في الواقع تتمثل ردة فعلهم إن أنت ذكرتهم بتلك الحقيقة ، في الغضب والسخط منك .

فإن لم يكن انشغالهم في العمل أو بشئون أطفالهم ، فإنهم يتشاغلون بمشاهدة التليفزيون أو الصيد أو لعب الجولف أو التسوق . لكنهم يعلمون طوال الوقت أنهم يتجنبون شيئا مهماً . وتلك هي الصورة الأكثر شيوعاً للكسل ، أي الكسل بالانشغال .

فما هو شفاء الكسل إذن ؟ الإجابة هي : القليل من الجشع .

فلقد ترعرع أكثرنا على التفكير في الجشع والرغبة على أنهما شيء سيئ . فقد اعتادت أمي أن تقول : " الجشعون أناس سيئون " . لكننا رغم ذلك نحتفظ في داخلنا بذاك التلهف على حيازة الأشياء الجديدة والمثيرة ، وهكذا حتى يبقي الوالدان عاطفة الرغبة هذه قيد السيطرة ، يستخدمان الشعور بالذنب لقمعها .

فلقد كانت إحدى مقولات أمي المفضلة في هذا هي قولها : " إنك لا تفكر سوى في نفسك ، ألا تعرف أن لك إخوة وأخوات ؟ " وكانت إحدى مقولات أبي الساخرة المفضلة : " ماذا تريد مني حقا أن أبتاع لك ؟ " ، وكذلك : " أتظننا نكدس المال ؟ أم تراك تحسب المال ينبت على الأشجار ؟ إننا فقراء وأنت تعرف هذا " .

ولم تكن الكلمات هي ما يترك فيّ أثرا ، بل الغضب المثير للشعور بالذنب والذي ترافق مع الكلمات هو الذي كان يترك فيّ أثرا .

على النقيض من ذلك المسلك ، نجد مسلك التضحية الزائدة ، والمتمثل في قول الوالد لولده : " إنني أضحي بحياتي لأبتاع ذلك لك ، وإنني لأبتاعه لأجلك لتحظى أنت بما لم أحظ أنا به أبدا في طفولتي " . ومثال ذلك أيضاً ، أحد جيراني الخالي الوفاض ، والذي يعجز عن إدخال سيارته في المرآب . فالمرآب مليء عن آخره بألعاب الأطفال ، هؤلاء المدللون الذين ينالون كل ما يطلبونه . ولا ينفك جاري هذا يردد كل يوم : " إنني لا أريد لهم أن يشعروا بالحاجة " لكنه بهذا لا يدخر شيئا لتعليمهم الجامعي ولا لتقاعده ، في الوقت الذي ينال فيه أطفاله كل ألعاب الدنيا . ولقد حصل مؤخرا على بطاقة ائتمانية جديدة ، واصطحب أطفاله لزيارة لاس فيجاس قائلا بشعور من يضحي تضحية عظيمة : " إنني أفعل هذا من أجل أطفالي ".

لقد رفض أبي الثري مقولة : " ليس بوسعي القيام بهذا " في الوقت الذي كان هذا هو ما أسمعه صباح مساء في منزلي .

بل كان أبى الثرى يطلب منا بدلا من هذا أن نقول : " فكيف لى أن أقوم بذلك ؟ " ، وكان منطقه فى هذا هو أن قول المرء " ليس بوسعى القيام بذلك " يغلق على المرء طرق التفكير ، فيضحى المرء وليس عليه التفكير أكثر من هذا . أما قوله : " كيف يمكن لى القيام بذلك ؟ " فيفتح على المرء مسالك التفكير ، ويدفعه للتمعن وللبحث عن إجابات .

ولكن الشيء الأكثر أهمية من هذا كله ، هو شعور أبى الثرى بأن قول المرء " ليس بإمكانى القيام بذلك " يعد كذبا . والمرء يعرف أن ذلك كذب بالفطرة . وكان أبى الثرى يقول : " إن بداخل المرء قوة عظيمة ، قوة تعرف أن بوسعها القيام بما يحتاجه ". وعندما يركن إلى عقل كسول يخبره بأن " ليس فى وسعه القيام بالأمر " تندلع فى داخل المرء حرب مريرة ، إذ تغضب روحه فيما يتخذ عقله الكسول موقف المدافع عن الكذب ، وتصرخ الروح قائلة : " لنذهب للعمل ونقوم بالأمر " فيما يجاوبها العقل الكسول قائلا : " لكننى متعب وأجهدت بالعمل اليوم " . أو تقول روح الفرد : " لقد سئمت وتعبت من الفقر ، لننطلق ونعمل على تحصيل الثراء " ، فيجاوبها العقل الكسول قائلا : " لا ، فالأثرياء جشعون ، إضافة لأن فى الأمر منغصات عظيمة ، وليس آمنا ، فقد أخسر المال ، وإننى لأبذل ما فى وسعى وهذا كل ما علىّ فعله ، ولدىَ الفرصة لأحقق ما أصبو إليه من عملى فى كل حال . وانظر ماذا لدى الليلة ، إن رئيسى يرغب فى أن ينجز كل هذا بصباح الغد " .

كما أن قول المرء " ليس بوسعى القيام بالأمر" يجلب عليه حزنا ، ويأسا قد يقوده للجزع وللاكتئاب فى أغلب الأحيان . والفتور هو نتيجة أخرى لما يصيب المرء جراء قوله هذه المقولة ، أما " كيف يسعنى القيام بالأمر ؟ " ، فهى مقولة تفتح أمام المرء باب الخيارات والحماسة والحلم . ولهذا لم يعن أبى فى كثير بما يريد الفرد شراءه ، بل بالكيفية التى تولد بها مقولة : " كيف لى أن أقوم بالأمر ؟" عقلا متينا وروحا طموحاً .

ولهذا قلما منحنى أنا و " مايك " أى شيء ، بل كان بدلا من هذا يسألنا : " كيف لكما بالحصول على ما تريدان ؟ " ، وكانت الجامعة هى أحد الأشياء التى أردناها ، وأدينا مقابلها دون عون من أحد . ولم يكن يهتم بتحقيقنا هدفا بعينه ، بل كان السعى لتحقيق هذا الهدف هو ما أراد منا أن نتعلمه .

إن المشكلة التى أستشعرها اليوم هى وجود ملايين من الناس يتملكهم الشعور بالذنب لما يراودهم من جشع ، ولما يعتريهم من رغبة فى الحصول على

أطايب الحياة ، فهـذا رد فعـل درجـوا عليـه منـذ نعومـة أظفـارهم . كمـا درج أغلبهم لا شعوريا على القول : " لـيس فـي مقـدوري نيـل هـذا ، أو لـن يكـون بوسعي أبدا القيام بهذا الأمر " .

وعندما قررت الخـروج مـن سـباق الفـأر ، كـان هنـاك سـؤال بسـيط يطـرح نفسـه : " كيـف لي ألا أحتـاج إلى العمـل ثانيـة ؟ " وشـرع عقلـي فـي طـرح الإجابات والحلول . وكان الجزء الأصعب هو التخلي عن عقيدة والدي الفقير ، عقيدة أن " لن يسعني تحقيق هذا أبدا " ، أو عقيدة " إنك لا تفكـر سـوى فـي نفسك " أو " لِمَ لا تفكـر فـي الآخـرين ؟ " وسـائر هـذه التعليقـات التـي تـثير الشعور بالذنب وتقمع رغباتي .

فكيف لك أن تقضي على الكسل إذن ؟ والإجابة هـي بقليـل مـن الجشـع . هل تذكر تلك المقولة التي تكررها إذاعة WII FM ، وهي : " ما الـذي سـأناله من ذلك ؟ " ، إن المرء منا لفي حاجة للجلوس والتساؤل " ما الذي سأكسبه إن كنت صحيحا وجذابا وذا مظهر طيب ؟ " أو " كيف ستبدو حياتي إن لم أحتج للعمل ثانية ؟ " أو " ماذا كنت سأفعل لو حظيت بكل ما أريـد مـن مـال ؟ " . افعل هذا لتستثير فيك بعض الجشع ، فبدون القليـل مـن الجشـع ، لـن تكـون هناك رغبة في أن تنال شيئا أفضل ولا لتصير للأحسن . وما كل التقدم المشـاهد في حياتنا إلا نتاج لرغبتنا في شيء أفضل وما أتت الاختراعات الحديثة سـوى إجابة لرغبتنـا فـي شـيء أفضـل . ونحـن لا نـذهب للمدرسـة ولا نجتهـد فـي الدراسة سوى لأننا نبغي أن نكون أفضل . وهكـذا عنـدما تجـد نفسـك متجنبـا لشيء تعلم أن عليك القيام به ، فاسأل نفسك ساعتها : " ما الذي سـأناله مـن ذلك ؟ " ولتكن جشعا ولو قليلا ، فذاك هو العلاج الفعّال للكسل .

أما الجشع الزائد ، فمثله مثل أي شيء مبالغ فيـه قـد يكـون ضـارا . لكـن تـذكر وحسـب مـا قالـه " مايكـل دوجـلاس " فـي فـيلم "وول سـتريت" Wall Street ، وهو أن " الجشع شيء حسن " . وقد صاغ أبي الثرى الكلمات نفسها ولكن بعبارة أخرى حيث قال : " الشعور بالذنب ، أسوأ من الجشع إذ الشعور بالذنب يسرق الروح من جسدها " . أما بالنسبة لي ، فلا أجد أفضل من قول " إليانور روزفلت " إذ تقـول : " عليـك باتبـاع مـا يملـي عليـك ضـميرك بصوابه ، فسوف تكون عرضة للنقد بأية حال ، وسوف تلاحقك لعنـات النـاس إن أقدمت على الفعل ، كما ستلاحقك لعناتهم إن أنت أحجمت عنه " .

السبب الرابع . العادات . تعد حيواتنا انعكاسا لعاداتنا أكثر منها انعكاسا لتعليمنا . لقد قال لى صديق بعد أن شاهد فيلم CANON " لأرنولد شوارزينجر " : " وددت لو أن لى بنية كبنية أرنولد شوارزينجر " ، وكان أن أومأ الرجال جميعا موافقين على ما قال .

ثم قال صديق آخر : " لقد سمعت أنه كان نحيفا وهزيلا فى السابق " .

فقال صديق ثالث : " نعم ، أنا أيضا سمعت بهذا ، كما سمعت بأنه اضطر للعمل طوال اليوم فى المركز الرياضى " .

" نعم ، وأراهن أنه كان كذلك " .

فقال الشخص الساخر فى المجموعة : " لا ، أراهن أنه ولد كما ترونه ، ثم دعونا من " أرنولد " ولنحتس بعض الشراب " .

وهذا السلوك ، مثال لسلوك تحكمه العادات . وإننى لأتذكر سؤالى لأبى الثرى عن عادات الأثرياء ، وبدلا من أن يجيبنى مباشرة ، أراد منى أن أستشفها من أحد الأمثلة ، كعادته .

قال : " أخبرنى متى يسدد أبوك فواتيره ؟ " .

قلت : " فى الأول من كل شهر " .

قال : " فهل يتبقى له أى شىء بعد ذلك ؟ " .

فقلت : " الكفاف " .

فقال : " وهذا هو السبب فى معاناته ، إنها عاداته السيئة . فأبوك يسدد التزامات الجميع أولا ، ثم يستبقى لنفسه ما تبقى ، هذا إن تبقى له شىء " .

فقلت : " وهذا هو ما لا يحدث فى العادة ، ولكن عليه أن يسدد فواتيره ، أليس كذلك ؟ أم تقول إنه ليس عليه فعل ذلك ؟ " .

قال : " بالطبع لم أعن هذا ، فأنا حريص على تسديد فواتيرى فى أوان استحقاقها ، كل ما هناك أنى أسد التزاماتى تجاه ذاتى أولا ، قبل أن أسد التزاماتى تجاه الحكومة " .

فسألته : " فماذا يحدث إن لم يتوافر معك القدر الكافى من المال ؟ ماذا تفعل حينها ؟ " .

قال : " الأمر نفسه ، فسأظل على سداد التزاماتى تجاه نفسى أولا ، حتى وإن تقاصر ما لدى من المال . إذ تفوق أهمية خانة الأصول الخاصة بى ما لواجباتى تجاه أى طرف آخر " .

قلت : " ولكن ، ألا تتعرض ساعتها للملاحقة ؟ " .

قال : " هذا ما سيحدث إن لم تسدد التزاماتك . اسمع ، إنني لم أقل لك ألا تسدد التزاماتك ، بل ما قلته هو أدِّ حق نفسك أولا ، حتى وإن تقاصر ما بيديك من مال " .

فقلت : " ولكن كيف تفعل هذا ؟ " .

فقال : " ليس المهم هو كيف ، بل المهم هو لماذا ؟ " .

فقلت : " حسنا ، لماذا ؟ " .

قال : " إنه الحافز ، فمن تظنه سيصرخ بالشكوى أكثر من الآخر إن لم أدفع له ، نفسى أم الدائنون ؟ " .

أجبته : " بداهة ، الدائنون هم الذين ستفوق شكواهم شكواك ، فما كنت لتعترض إن لم تدفع لنفسك " .

قال : " أترى الآن ، فبعد أن أجبت داعى النفس ، تكون هناك ضغوط شديدة تدفعنى لأسدد ضرائبى وما على للدائنين الآخرين ، وهذا ما يدفعنى للبحث عن صورة أخرى من الدخل . فالضغوط من أجل سداد هذه الالتزامات تضحى هى حافزى . ولقد عملت بوظائف إضافية ، وشيدت شركات أخرى ، وضاربت فى أسواق الأسهم ، وفعلت كل ما بوسعى حتى لا يرفع أحدهم صوته فى وجهى . وقد دفعتنى هذه الضغوط للمزيد من الاجتهاد فى العمل ، وأجبرتنى على التفكير ، وجعل منى هذا كله شخصا أذكى وأكثر فعالية فى التعامل مع المال . أمّا لو كنت قد أرجأت أداء حقى لنفسى لنهاية المطاف ، فما كنت لأشعر بأى من هذه الضغوط ، ولصرت إلى الإفلاس " .

قلت : " فهو الخوف من الحكومة إذن ومن الدائنين هو الذى حفزك ؟ "

قال : " أصبت ، وأنت ترى كيف يتنمر مأمورو الضرائب على دافعيها ، وهذا هو حال مأمورى الضرائب بصورة عامة . وأغلب الناس يذعنون لهؤلاء المستأسدين ، فيأدون إليهم ولا يؤدون حق أنفسهم أبدا . وعساك أن تعرف قصة الفتى الهزيل ، والذى قذف الرمل فى وجهه " .

أومأت بالإيجاب ، حيث أرى هذه الطرفة عن رفع الأثقال وبناء الأجسام دوما فى الكتب الهزلية .

تابع قائلا : " الواقع هو أن أغلب الناس يدعون المستأسدين يرمون فى وجوههم التراب ، لكننى قررت أن أصير أقوى بخوفى هذا من المستأسدين . هذا فى حين يضحى الآخرون أكثر ضعفا . ولقد كان إجبارى لنفسى على التفكير فى كيفية جنى المزيد من المال ، أشبه بالذهاب إلى المركز الرياضى

والعمل على إنقاص وزنى . فكلما كنت أدرب عضلاتى المالية الذهنية ، كنت أصير أقوى ، والآن لم يعد أحد من هؤلاء المستأسدين يخيفنى " .

وحينما كررت على أبى الثرى أحب مقولاته لى وهى : " إن أديت حق نفسى أولا ، فسيتوطد مركزى المالى ، كما سأصير أقوى جسدا ، وأصح عقلا " أومأ موافقا .

" وأنه إن أرجأت أدائى لحق نفسى ، أو لم أؤده على الإطلاق ، فسوف أصبح أكثر وهناً . ولا يتحكم فىّ الرؤساء والمديرون ولا جامعو الضرائب ومحصلو الفواتير هم والإقطاعيون إلا بسبب عاداتى المالية السيئة " .

وأومأ بالإيجاب ، وقال : " مثلك فى ذلك مثل ذاك الفتى الهزيل " .

السبب الخامس . التكبر . والتكبر هو جماع الغرور والجهل .

ولقد اعتاد أبى الثرى القول بأن " كل ما أعرفه ، يعود علىّ بالمال ، أما ما أجهله ، فهو الذى يفوّت علىّ جنى هذا المال . وفى كل مرة يحيط بى جهلى ، كنت أخسر فيها المال . ذلك لأننى حين أكون جاهلا ، فإننى أومن بأن ما لا أعرفه ليس مهماً " .

لقد وجدت العديد من الناس يعمدون إلى الكبر إخفاءً لجهلهم . يحدث هذا فى الأغلب حين أناقش القوائم المالية مع المحاسبين أو حتى مع المستثمرين الآخرين .

فتراهم يلجأون للتبجح أثناء المناقشة ، ويضحى جليا لى أنهم لا يعرفون ما الذى يتحدثون عنه ، وهم لا يكذبون . لكنهم لا يقولون ما هو صواب .

إن هناك الكثير من العاملين فى مجالات المال والتمويل والاستثمارات لا يعرفون على وجه الحقيقة ما الذى يتكلمون عنه . ولا يختلف أسلوب أغلب من يعمل فى صناعة المال عن أسلوب باعة السيارات المستعملة .

فعليك عندما تدرك أنك جاهل بأمر ما ، أن تشرع بتعليم نفسك ، سواء على يد شخص عليم بهذا الأمر ، أو بأن تقرأ كتابا يدور حول هذا الأمر .

البداية

الفصل التاسع

البداية

وددت القول بأن جمعى للثروة كان يسيرا علىّ . لكنه لم يكن كذلك .

وللإجابة عن السؤال " من أين أبدأ ؟ " أعرض على السائل عملية التفكير التى أقوم بها يوميا ، حيث إنه من اليسير حقا أن يعقد المرء صفقات رابحة . وأعدك بأنك سترى هذا . فالأمر أشبه بركوب الدراجات ، حيث تعانى قليلا فى بادئ الأمر ، ثم ما يلبث أن يصير الأمر هينا . وهذا شىء ينطبق على الناس جميعا ، لكن خوض المعاناة التى تسبق جنى المال والعزم على المضى ، هى التى تميز بين الناس .

فعقد المرء " لصفقة العمر " ذات الملايين ، إنما تتطلب منه ذكاء ماليا . وإننى لأومن بأن فى داخل كل منا عبقرية مالية ، لكن المشكلة هى أن ذكاءنا المالى يغط فى سباته ، منتظرا من ينبهه من رقاده . وهو كذلك لأن ثقافتنا قد لقنتنا الإيمان بأن حب المال رأس كل خطيئة . كما لقنتنا احتراف مهنة يمكننا من خلالها العمل على جمع المال ، لكنها قد فشلت فى تعليمنا كيف نجعل المال يعمل من أجلنا . لقد علمتنا ألا نقلق لمستقبلنا المالى ، حيث ستتولى الشركة أو الحكومة رعايتنا بعد انقضاء سنى عملنا . لكن أطفالنا والذين يتلقون تعليمهم على ذات النظام المدرسى هم من سيدفع الثمن . فمازالت الرسالة التى يلقنونها هى أن اعمل بجد ، واجن المال وأنفقه ، وعندما تصير لقلة ذات اليد ، فسوف نقوم بإقراضك .

للأسف ، تقاسم تسعون بالمائة من الغرب المعتقد المذكور آنفا ، ذاك ببساطة لأنه من الأيسر عليك أن تجد وظيفة وتعمل على كسب المال ، فإن لم تكن جزءا من القطيع ، فإننى أقترح عليك الخطوات العشر التالية ، لتوقظ بها ذكاءك المالى . وهى الخطوات التى عملت أنا شخصيا بها . فإن رغبت فى اتباع بعضها دون الآخر ، فلك هذا . أما إن لم ترغب فى اتباع أى منها ،

فعليك أن ترسم خطواتك بنفسك ، فذكاؤك المالى لا يفتقر للقدرة على رسم طريقه بنفسه .

عندما كنت فى " بيرو " مصاحبا لأحد المنقبين عن الذهب ، والذى كان فى الخامسة والأربعين من عمره ، طرحت عليه سؤالا عن سبب وثوقه فى العثور عن أحد مناجم الذهب . فأجابنى قائلا : " إن الذهب فى كل مكان ، لكن الناس هم الذين لم يتدربوا على العثور عليه " .

وإننى لأقرر صحة هذا . ففى مجال العقارات ،بوسعى الخروج من منزلى ، لأعود إليه وقد عقدت أربعا أو خمسا من الصفقات الرابحة ، فى حين يحدث للشخص العادى أن يعود خالى الوفاض . حتى وإن تفقد الأمكنة ذاتها . والسبب هو أنهم لم يستغرقوا الوقت المطلوب لتنمية ذكائهم المالى .

إننى أعرض عليك الخطوات العشر التالية ، كوسيلة لتنمية قواك التى منحك إياها الله تعالى ، وهى القوى الوحيدة التى لك عليها سلطان .

١. **الحاجة لسبب يفوق الواقع :** إنها قوة الروح . فإنك إن سألت أغلب الناس إن كانوا يحبون أن يضحوا أثرياء أو أن يتحرروا ماليا ، لأجابوك بنعم ، لكن الواقع عندها يلقى بظلاله . إذ يبدو الدرب طويلا مشتملا على الكثير من العوائق ، ولهذا يسهل عليهم العمل لقاء المال ، وإعطاء الفائض منه إلى سماسرة الاستثمار .

قابلت ذات مرة فتاة شابة راودها حلم السباحة مع فريق الأولمبياد الأمريكى ، لذا فإنه كان عليها الاستيقاظ فى الرابعة فجر كل يوم ، لتسبح بعدها لثلاث ساعات قبل أن تمضى إلى المدرسة . ثم لم يكن ليسعها الاحتفال مع أقرانها عشية كل سبت ، إذ كان عليها أن تجلس للدراسة وأن يظل مستواها الدراسى متقدما ، مثلها مثل الجميع .

وعندما سألتها ما الذى دفعها لمثل هذه التضحية التى تفوق طاقة البشر ، وملأها طموحا قالت ببساطة : " إننى أفعل هذا لنفسى وللذين أحبهم . فالحب هو الذى يقوينى على التضحية والتغلب على المصاعب " .

وقصد المرء أو مرماه ، إنما هو جماع لما يرغب فيه وما لا يرغب . فعندما يسألنى الناس ماذا كان المبرر وراء رغبتى فى الثراء ، أجيبهم بأنه كان مزيجا من الحاجات العاطفية العميقة ونقيضها .

وسأسرد عليك بعضا منها بادئا بما لم أرغب فيه ، إذ إنه هو ما يؤدى إلى ما أرغب فيه ، فأنا لا أرغب فى أن أظل أعمل طيلة حياتى ، ولست أرغب فيما رغب فيه لى أبواى ، والذى تمثل فى الأمان الوظيفى وفى منزل الضاحية. ولست أرغب فى أن أكون موظفا ، فلطالما سخطت لتفويت أبى مباريات كرة القدم التى كنت ألعبها لانشغاله الشديد بعمله . كما كرهت سعى والدى الشاق طيلة حياته والذى التهمت منه الحكومة أكثرية ما عمل لأجله حتى يوم وفاته . ولم يسعه حتى توريثنا ما كد فيه طيلة حياته ، لكن الأثرياء لا يواجهون ذات المصير ، حيث يجدون فى العمل ، ثم يورثون ثمرته لأبنائهم .

لنتحدث الآن عما رغبت فيه . فلقد رغبت فى أن أكون حرا لأرتحل حول العالم ، وأن أحيا الحياة التى أتأملها . ورغبت فى أن أقوم بهذا وأنا بعد شاب . لقد رغبت ببساطة فى أن أكون حرا ، وأن أتحكم فى وقتى وفى حياتى . لقد رغبت فى أن يعمل المال من أجلى .

كانت تلك مبرراتى الشعورية العميقة ، فما هى مبرراتك ؟ فإن لم تكن تلك المبررات قوية بما يكفى ، فقد تقوى عوائق الدرب التى تعترضك على إيقافك . لقد خسرت أموالا وبدأت من الصفر مرات عديدة ، لكن الدوافع الشعورية العميقة هى ما أبقتنى ثابتا وماضيا فى طريقى . فلقد أردت أن أصير حرا فى سن الأربعين ، لكن الأمر تطلب منى العمل حتى بلغت السابعة والأربعين ، مرورا بالعديد من الخبرات التى تعلمت منها طوال طريقى .

فكما قلت ، كنت أود القول بأن الأمر كان يسيرا . لكنه لم يكن كذلك ، لكنه لم يكن عسيرا فى الوقت نفسه . ولكن بدون وجود القصد أو الهدف الثابت ، سيضحى كل شىء فى الحياة عسيرا .

فإن افتقرت إلى المبرر القوى ، فليس ثمة منطق فى استمرارك فى القراءة .
فستكون القراءة ساعتها أشبه بالعبء الشاق على كتفك .

٢. **القيام بالاختيار كل يوم** . إنها قوة الاختيار . وهى السبب الرئيسى فى رغبة الناس فى الحياة فى بلد متحرر ، إذ نرغب فى أن تتوافر لدينا القدرة على الاختيار .

من الناحية المالية ، إننا نتمتع بالقوة على رسم مستقبلنا تجاه الثراء أو أن نكون من الفقراء أو من الطبقة الوسطى مع كل دولار نمسكه بأيدينا . ثم تعكس عاداتنا الإنفاقية حقيقة من نحن ، فعادات الفقراء الإنفاقية ، عادات فقيرة .

لقد كانت الميزة التى انتفعت بها وأنا صبى ، هى أننى أحببت لعبة الاحتكار على الدوام . ولم يخبرنى أحد بأن الاحتكار لعبة يلعبها الصغار دون غيرهم ، ولهذا واظبت على لعبها بعد أن بلغت . كما انتفعت بأب ثرى أفهمنى الفارق بين الأصول والخصوم . فهكذا من وقت طويل يوم كنت فتى صغيرا ، اخترت أن أصير ثريا ، وعلمت بأن كل ما على عمله هو تكديس الأصول ، أعنى الأصول الحقيقية . لقد تلقى صديقى الحميم " مايك " خانة أصول سُلِّمت إليه ، ولكن ظل عليه أن يتعلم ليحافظ عليها . فكثير من العائلات تفقد أصولها فى الجيل الثانى ، ببساطة لأنه لم يكن هناك من تدرب فيها على رعاية تلك الأصول رعاية حسنة .

ويختار أكثر الناس ألا يكونوا أثرياء . فبالنسبة لتسعين بالمائة من الناس ، يمثل طريق الثراء مرتقى صعبا ، ولهذا تراهم يختلقون أقوالا مثل : " لست مهتما بالمال " أو " حينما يتوفر فى يدى بعض المال ، سأفكر حينها فى المستقبل " أو " إن زوجى (أو زوجتى) هو (هي) من يهتم بتدبير المال " .
والمشكلة مع مثل هذه الأقوال هى أنها تسلب من الشخص الذى تنزه عن المال شيئين : أحدهما الوقت ، وهو الأصل الأثمن ، والثانى هو فرصة الدراسة . فليس فى افتقارك للمال وحسب عذر لك فى ألا تتعلم . لكن ذلك خيار يقبل عليه جميعنا وفى كل يوم ، هو الخيار الذى يتعلق بإنفاقنا لأعمارنا ومالنا ، وما نبقيه فى أذهاننا . وتلك هى القدرة على الاختيار . فلكل منا خياراته ، فأنا قد اخترت أن أكون ثريا ، وواظبت على هذا الاختيار كل يوم .

عليك أولا أن تستثمر فى التعلم : ففى واقع الحياة ، يعد الأصل الأوحد الذى فى حيازتك هو العقل ، وهو أكثر الأدوات التى لنا عليها سلطان فعالية وكما قلت عن القدرة على الاختيار ، يضحى أمام كل منا اختيار ما يعتقد به فور أن ينضج بما يكفى . فسيكون لك أن تشاهد قناة MTV طوال اليوم ، أو أن تتصفح مجلات الجولف أو أن تحضر دروس فن السيراميك ، أو أن تحضر فصولا عن التخطيط المالى ، فالخيار لك . وأغلب الناس يعمدون إلى الاستثمار ابتداء بدلا من أن يبدأوا فى تعلم شىء عن الاستثمار .

ولقد تعرض منزل أحد أصدقائى وهى سيدة ثرية للسطو ، حيث سرق اللصوص التلفاز وجهاز الفيديو وتركوا لها جميع الكتب التى قرأتها . وكل منا لديه مثل هذا الخيار ، ومرة ثانية أقول إن تسعين بالمائة من الناس يبتاعون أجهزة التلفاز ، فيما يقدم عشرة بالمائة فقط على شراء الكتب التى تتحدث عن الأعمال والشرائط التى تتحدث عن الاستثمارات .

فماذا عليك فعله إذن ؟ أن تذهب لحضور الحلقات الدراسية . ولكم أحب حضور هذه الحلقات حينما تستمر ليومين ، إذ أعشق أن أنغمس فى تفاصيلها انغماسا . لقد كنت أشاهد التليفزيون فى عام ١٩٧٣ عندما ظهر هذا الرجل فى أحد الإعلانات ، معلنا عن حلقات دراسية لثلاثة أيام حول كيفية شراء العقارات دون أن تتعرض قيمة الاستثمار للانخفاض . وقد أثمر سدادى لمقابل هذه الحلقات الدراسية ، والذى تكلف ثلاثمائة وخمسة وثمانين دولاراً ، بما لا يقل عن مليونى دولار ، إن لم يزد على هذا . لكن الشىء الأهم من هذه الملايين ، هو أننى ربحت حياتى . فلم يعد على العمل طيلة ما بقى لى من العمر تبعا لما تعلمته من هذه الحلقة الدراسية . ومازلت أواظب على حضور حلقتين دراسيتين من تلك الحلقات فى كل عام .

إننى أحب سماع الأشرطة ، والسبب هو قدرتى على إرجاع مادتها سريعا . ففى ذات مرة ، كنت أنصت لشريط يتحدث فيه " بيتر لينش " ، وقد ذكر فيه شيئاً اختلفت معه فيه بالكلية . وبدلا من التكبر والسخرية ، أرجعت الشريط إلى الخلف ، وأعدت الاستماع لهذه الدقائق الخمس الخلافية لعشرين مرة على الأقل ، أو ربما أكثر من ذلك ، وفجأة ، ولأننى أبقيت على صدرى رحبا ، تفهمت لماذا قال ما قاله . كان الأمر أشبه بالسحر ، وشعرت كما لو انفتحت لى نافذة على عقل أحد أعظم المستثمرين فى يومنا الحالى . ولقد خولنى تواضعى ورحابة صدرى ، أن أرد نفس موارده التى استقى منها خبراته وتعليمه .

وتمثلت المحصلة النهائية فى أن احتفظت بطريقة التفكير ذاتها التى كانت لدىّ دوما ، وأن صرت أنظر نظرة " بيتر " للمشاكل والحلول ذاتها . فأضحى لدىّ طريقتا تفكير بدلا من واحدة . إحداهما إضافية لأتمعن فى المشاكل أو جريان الأمور ، وذلكم لعمرى شىء لا يقدر بمال . واليوم أكرر لنفسى التساؤل : تُرى ، كيف كان " بيتر لينش " أو " دونالد ترامب " أو " وارين بافيت " أو " جورج سوروس " ليتصرفوا فى هذا الأمر أو ذاك ؟ وسبيلى

الوحيد لأتمثل مقدرتهم العقلية الفذة ، هى أن أكون متواضعا بما يكفى لأقرأ أو أنصت لما يقولونه ، أما المتكبرون والساخرون ، فهم فى الأغلب الذين يفتقرون إلى تقدير الذات ويخشون خوض المخاطرة . لذا فكر فيما أقول ، إن حدث وتعلمت شيئا جديدا ، فالمطلوب منك ساعتها هو ارتكاب أخطاء حتى تتفهم تماما مغزى ما تعلمته .

فإن استمررت فى قراءة هذا الكتاب إلى هنا ، فمعنى هذا أنك لست تعانى من الكبر . إذ قلما يقرأ أصحاب الكبر أو يبتاعون شريطا تعليميا . ولِمَ يفعلون هذا ؟ أهناك شىء يستحق منهم الاهتمام والانتباه ؟

إن هناك الكثير من " الأذكياء " ممن يتخذون موقفا دفاعيا أو جداليا عندما تتعارض فكرة جديدة مع ما يعتقدونه . وفى مثل هذه الحالات ، يقترن ما يسمى بـ " ذكائهم " مع كبرهم لينشأ عن جماع ذلك الجهل . وكلنا يعرف أناسا تلقوا تعليما رفيعا ، أو أناسا يعتقدون فى أنفسهم الذكاء ، لكن قائمة الميزانية الخاصة بهم تخَبِّرُكَ عنهم بشىء مختلف . فالشخص الذكى يرحب بالأفكار الجديدة ، لأنها تضيف لزخم أفكاره الأخرى . ويرى فى الإنصات شيئا يفوق الحديث أهمية . ولولا أن هذا صحيحٌ ، لما وهبنا الله أذنين وفما واحدا . إن هناك الكثير من الناس يفكر بلسانه لا من خلال الإنصات وتشرب الأفكار والإمكانات الجديدة ، وهم لهذا يجادلون بدلا من أن يطرحوا الأسئلة .

إننى أنظر مليا إلى ثروتى . ولست ممن يفكر بطريقة " التربح السريع " التى يفكر بها المقامرون . وصحيح أننى أشترى الأسهم لأعود فأبيعها . لكننى قد استغرقت زمنا طويلا فى تعلم مبررات إقدامى وإحجامى . وإننى لأنصحك إن بغيت قيادة طائرة ، أن تتلقى دروسا على الطيران أولا . فكثيرا ما تعترينى الدهشة من أناس يقدمون على ابتياع أسهم أو عقارات ، لكنهم لا يستثمرون أبدا فى أثمن أصل لديهم ألا وهو عقولهم . فلا يعنى مجرد شرائك دارا أو دارين أنك قد أضحيت خبيرا بالعقارات .

٣. **انتق أصدقاءك بعناية** . وهذه هى قوة العلاقات . فبادئ ذى بدء ، لست أنتقى أصدقائى بناء على ما تقدمه قوائمهم المالية ، وإنما أنتقى الأصدقاء ممن نذروا أنفسهم للفقر ، كما أنتقيهم ممن يجنون الملايين فى كل عام ، والشاهد أننى أتعلم من كل فريق ، وأظل على سعيى فى التعلم منهما .

وها أنا أقر بأنني سعيت وراء أناس لأنهم يمتلكون الملايين . ولم أكن أسعى في ذلك وراء أموالهم ، بل خبرتهم . وفي بعض الحالات ، أضحى هؤلاء الذين جنوا المال أصدقاء أعزاء ، ولكن ليس كلهم .

لكن هناك فارقاً مميـّزاً أود الإشارة إليه ، وهو أنى لاحظت أن أصدقائى الذين يمتلكون المال يتحدثون كثيرا عنه . ولست أعنى بذلك انتقاصا لهم ، بل كل ما أعنيه أنهم شديدو الاهتمام بهذا الأمر . وهكذا أتعلم منهم ويتعلمون هم منى . أما أصدقائى الذين أعلم أن الفاقة تلازمهم ، فلا يحبون التحدث عن المال أو الأعمال أو الاستثمار . بل يرونه حديثا وقحا وغير راق . وهكذا أتعلم من أصدقائى الذين يعانون ماليا . إذ أتعلم منهم ما لا ينبغى على فعله .

إن لى ثلاثة أصدقاء ممن جنوا ما يربو على المليار دولار خلال حيواتهم القصيرة ، وثلاثتهم قد لاحظ الظاهرة نفسها : وهى أنه لم يأتهم أحد من أصدقائهم المعوزين أبدا ليسألهم عن كيفية جنيهم الثروة ، بل يأتونهم سائلين أحد أمرين أو كلا الأمرين : إما قرضاً ، أو عملاً .

تحذير. إياك أن تنصت للفقراء أو المذعورين ، فلدىَّ مثل هؤلاء الأصدقاء ، وإنهم لأحباء إلى قلبى ، لكنهم من أولئك الذين يرتعدون خوفا من الحياة . فعندما يتعلق الأمر بالمال ، وبالاستثمارات خاصة ، " تضحى السماء آخذة بالتصدع " . فبوسعهم إخبارك على الدوام بسبب تعطل أحد الأشخاص عن العمل ، والمشكلة هى أن الناس ينصتون إليهم ، لكن الذين يتقبلون نذر الهلاك على ضلالة هم أيضا ممن يجبنون عن الحياة . فكما يقول المثل السائر " الطيور على أشكالها تقع " .

وعساك تكون قد شاهدت قناة CNBC ، والتى تعد منجما ذهبيا زاخرا بالمعلومات عن الاستثمار ، إذ تزخر هذه القناة بفئة ممن يطلق عليهم اسم الخبراء . أحد هؤلاء الخبراء سيقول لك إن السوق يوشك على الانهيار ، فى حين سيخبرك آخر بأن السوق آخذة في الازدهار . فإن كنت شخصا ذكيا ، فستنصت لهما معا . وعليك أن تبقى صدرك رحبا لأن لكل منهما مبرراته . لكن المؤسف هو أن الفقراء ينصتون للمتشككين وحدهم .

لطالما كان لى أصدقاء يحاولون اثنائى عن عقد صفقة أو الخوض فى استثمار . فمنذ سنوات قلائل ، أخبرنى صديق لى بحماسة أنه عثر على فئة لشهادات الإيداع تمنح فائدة تبلغ ستة بالمائة . فأخبرته بأننى أجنى ستة عشر بالمائة من الاستثمارات الحكومية ، وفى اليوم التالى أرسل إلىّ مقالة تتحدث عن

خطورة هذه الاستثمارات . لكنني ظللت أجني فائدة الستة عشر بالمائة لسنوات ، فيما بقي هو على تحصيل فائدة الستة بالمائة .

إن لى أن أقول إن الشيء الأصعب في تكوين ثروة هو الأمانة مع النفس والرغبة في التحرر عن متابعة القطيع . فهذا القطيع هو ما يظهر متأخرا في السوق وتأتي على أثره الكوارث . فإن ظهرت إحدى الصفقات الرابحة على صفحات الجرائد ، فسيكون الوقت قد فات لاقتناصها ، إذ سيهجم عليها هؤلاء . فعلى المرء حينها أن يبحث عن صفقة أخرى . وكما يقول راكبو الأمواج " هناك دوما موجة تالية " ولكن ما لم تهرع صوب الموجة وتعتلى متنها أولا ، فسوف يتم تنحيتك جانبا .

صفة المستثمرين الأذكياء هي أنهم لا يقومون برد الفعل ، فإن فاتهم ركوب موجة ، يبحثون عن التالية لها ويجدون لأقدامهم موطئا ، أما لماذا يصعب ذلك على أكثرية المستثمرين ، فلأن الإقدام على شراء ما ليس شائعا يبدو لهم مخيفا . ويبدو المستثمرون أصحاب رد الفعل أشبه بالخراف التي تتبع القطيع ، فيقودهم جشعهم لخوض الدرب الذى يرتحل منه المستثمرون الحكماء بعد أن يكونوا قد جنوا أرباحهم .إذ يبتاع هؤلاء المستثمرون الحكماء استثمارات في وقت لاتكون فيه شائعة . ويعرفون أن أرباحهم ستأتي عندما يشترون وليس عندما يبيعون . فتراهم يترقبون صابرين . وكما قلت ليسوا ممن يقوم بردة الفعل تجاه تقلبات السوق ، بل هم كراكبي الأمواج ، يستعدون على الدوام لركوب الموجة التالية .

إن " جوهر الأمر " هو الاطلاع على بواطن الأمور . وهناك صور من هذا الاطلاع غير قانونية ، وهناك صور أخرى قانونية . ولكن في كلا الحالين . الجوهر هو العلم ببواطن الأمور . أما الفارق الوحيد فهو مقدار البعد عن عمق الأمور . وسبب الرغبة في أن يكون لديك أصدقاء أثرياء مطلعون على بواطن الأمور ، هو أن المال إنما يصنع هناك . فأداة جمع المال هي المعلومات . والجميع يرغب في أن يعرف متى ستكون الموجة العالية التالية ، ومتى سيغيض الماء بعدها ، ولست هنا أنصحك باللجوء إلى الصورة غير القانونية في تلمس الخفايا ، ولكن يجب أن تعرف أنك كلما علمت بمجريات الأمور مبكرا ، تحسنت فرصك في تحقيق ربح أعلى وخوض مخاطرة أقل. وهذه هي فائدة الأصدقاء ، وذاك هو الذكاء المالى .

٤. **أتقن طريقة ما ، ثم بعد ذلك تعلم طرقًا أخرى جديدة** . وهذه هى القدرة على التعلم بسرعة . فعلى كل خباز يريد صنع رغيف خبز ، أن يتبع وصفة ما حتى وإن اختلقها اختلاقا ، والأمر هو ذاته مع جمع المال ، ولهذا كثيرا ما يطلق على المال اسم " الخميرة " .

لقد سمع أغلبنا مقولة " أنت ما تأكله " ، لكننى سأجرى تعديلا بسيطا على نفس المقولة ، فأقول " أنت ما تدرسه " . بعبارة أخرى ، كن حريصاً فيما تدرسه وتتعلمه ، ذلك لأن عقلك من القوة بحيث يحولك إلى ما تختزنه فيه . فعلى سبيل المثال : إن درست الطهو ، فسوف تعمد إلى الطهو ، وستضحى طاهيا . فإن رغبت فى ترك الطهو ، فستحتاج لأن تدرس شيئا غيره . دعنا نقل إنك ستريد أن تكون معلما بمدرسة . إذ غالبا ما يعقب دراسة المرء للعملية التعليمية ، أن يصير مدرسا ، وهكذا دواليك . ولهذا أنبهك بأن تختار ما تدرس بعناية .

وعندما يتعلق الأمر بالمال ، لانرى سوى وصفة واحدة تهيمن على الجموع ، وهى وصفة تم تلقينها فى المدرسة . وهى : " اعمل لتجنى المال " . لكن الوصفة التى أراها مهيمنة على دنيانا ، هى أن هناك ملايين من الناس يستيقظون فى كل يوم ويذهبون لأعمالهم ، فيجنون المال ويسددون الفواتير ويهيئون دفاتر الشيكات ، ويبتاعون بعض الاعتمادات المتبادلة ، ثم يعودون مرة أخرى لوظائفهم . وتلك هى الوصفة الأساسية اليوم .

فإن تعبت مما تقوم به ، أو لم يكن ما تحصل عليه كافيا ، فجوهر الحل هو فى تغيير الوصفة التى تعمل بها فى جنى المال .

منذ سنوات وعندما كنت فى السادسة والعشرين من عمرى ، حضرت فصلا دراسيا فى عطلة أسبوعية ، وكان عنوانه : " كيف تشترى الرهونات العقارية " ، وقد تعلمت من هذا الفصل الدراسى وصفة ما . وتمثلت خطوتى التالية فى وضع ما تعلمته موضع التنفيذ ، وهى النقطة التى يقف عندها الناس . ولثلاث سنوات كنت خلالها أعمل فى زيروكس ، أنفقت وقت فراغى فى تعلم إتقان فن شراء الرهونات العقارية . وقد جنيت بضعة ملايين من العمل بالوصفة السابقة ، لكنها أضحت اليوم عتيقة ، كما صارت سلعة شائعة فى يد الناس .

ولهذا بعد أن أتقنت تلك الوصفة ، شرعت أبحث عن وصفات أخرى . ولكننى لم أكن أعمد للتطبيق المباشر لكل ما كنت أتعلمه فى هذه الفصول الدراسية ، وإن كنت أتعلم شيئا جديدا فى كل مرة .

ولقد حضرت فصولا دراسية مخصصة لتجارة المشتقات ، وأخرى عن خيارات السلعة . كنت بهذا بعيدا عن العصبة التى أنتمى إليها ، ملتحقا بحجرة مليئة بأناس من حملة الدكتوراه فى الفيزياء النووية و علوم الفضاء . لكننى تعلمت الكثير مما جعل استثماراتى فى العقارات وفى الأسهم شيئا مربحا وذا معنى .

إن أغلب الجامعات الحكومية والأهلية توفر فصولا دراسية عن التخطيط المالى و عن شراء الاستثمارات التقليدية ، وهى بداية عظيمة لخوض مجال الاستثمار .

ولأنى أبحث على الدوام عن وصفات أسرع أثرا ، ترانى أحقق فى كل يوم أكثر مما يحققه العديد من الناس طوال حياتهم .

وإليك ملاحظة أخرى : فى عالم اليوم سريع التقلب ، لم يعد يهم ما تعترف به أنت ، لأنه فى الأغلب شىء قد تقادم . بل المهم هو مدى سرعتك فى التعلم ، فتلك مهارة لاتقدر بثمن خاصة فى العثور على وصفات أسرع جنيا للمال ، فقد أضحى الكدح فى العمل لقاء المال وصفة عتيقة تصلح لرجل الكهف .

٥. **أدِّ حق نفسك أولاً** . وتلك هى القدرة على الالتزام الشخصى . فإن لم يكن بوسعك التحكم فى نفسك، فلا تحاول أن تضحى ثريا . عساك أن تلتحق أولا بالمارين كوريز أو بمدرسة دينية ، ربما استطعت بعدها أن تلزم نفسك . فليس من المنطق فى شىء أن يعمد المرء إلى الاستثمار ، ويجنى المال ليبدده بعد ذلك . فالافتقار إلى الالتزام الشخصى هو ما يودى بأغلب الرابحين فى اليانصيب إلى الإفلاس سريعا بعد ربحهم الملايين . وهذا الافتقار الى الالتزام الشخصى ، هو ما يدفع بأولئك الذين نالوا علاوة للخروج سريعا وابتياع سيارة جديدة أو القيام برحلة بحرية .

من العسير تحديد أى الخطوات العشر هى الأهم ، لكن هذه الخطوة ، قد تكون هى الأصعب من بين سائر الخطوات فى إتمامها إن لم تكن بالفعل قد

تمت . وإننى لأقدم على القول بأن الافتقار إلى الانضباط الذاتى ، هو ما يميز بين الأغنياء والفقراء والطبقة الوسطى .

وأقولها ببساطة ، لن يصبح الذين يتدنى تقديرهم لذواتهم والذين لا يتحملون الضغوط المالية أبدا ـ وأعنى أبدا ـ من الأثرياء . فكما قلت ، كان أحد الدروس التى تلقيتها عن أبى الثرى هى : " إن العالم يتحكم فى الناس " ، وهو كذلك ليس لأن الآخرين يستأسدون عليهم ، بل لأن أغلب الناس يفتقرون للانضباط والالتزام الداخليين . وغالبا ما يصير المفتقرون للثبات على المبدأ فريسة سائغة لأصحاب الانضباط الذاتى .

وكنت فى صف الأعمال الذى أدرس فيه ، أذكر الناس باستمرار ألا يركزوا على ما ينتجونه أو على الخدمات التى يتيحونها ، بل أن يركزوا على ترقية مهاراتهم الإدارية . وأهم ثلاث مهارات إدارية تحتاجها لتبدأ بها عملك هى :

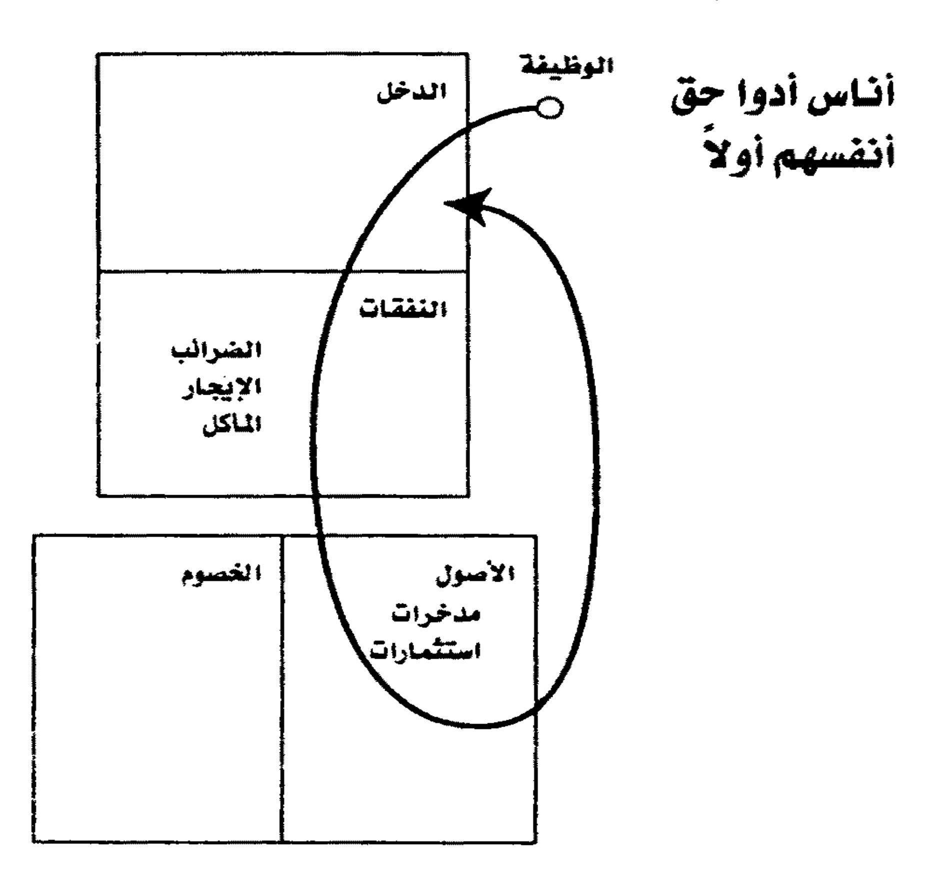
١. إدارة التدفق النقدى .
٢. إدارة الموارد البشرية .
٣. إدارة وقتك .

وأقول إن هذه المهارات الثلاث تنطبق على جميع مظاهر الحياة ، لا الأعمال وحدها . إذ إنها تمثل أهمية لطريقة عيشك كفرد ، أو كجزء من عائلة أو منظمة أو جهة خيرية ، أو مدينة أو أمة .

وكل مهارة من تلك المهارات إنما هى فرع على الانضباط الذاتى ، ولست لهذا أتساهل فيما لمقولة " أدّ حق نفسك أولاً " من مغزى .

ولقد اقتبست هذه المقولة ، " أدّ حق نفسك أولاً " من مقولة " جورج كلاسين " فى كتابه " The Richest Nan In Babylon " . وفيما بيعت ملايين النسخ من هذا الكتاب وكرر الملايين منهم هذه المقولة النافذة ، فإن القليل منهم فقط هم الذين اتبعوها . إن الثقافة المالية هى التى تؤهل المرء لقراءة الأرقام ، والأرقام هى ما يشير إلى الحقيقة كما قلت ، وبنظرة منى إلى قائمة دخل وميزانية الفرد ، يمكننى أن أخبرك بأنّ من يكرر مقولة " أدّ حق نفسك أولاً " يعمل بما يقول حقا أم لا .

ومرة ثانية ، أعرض عليك صورة ، تستحق آلاف الكلمات من التعليق . ولنقارن ثانية بين القوائم المالية لأناس يؤدون حق أنفسهم أولا مع القوائم المالية وأناس لا يفعلون هذا ....

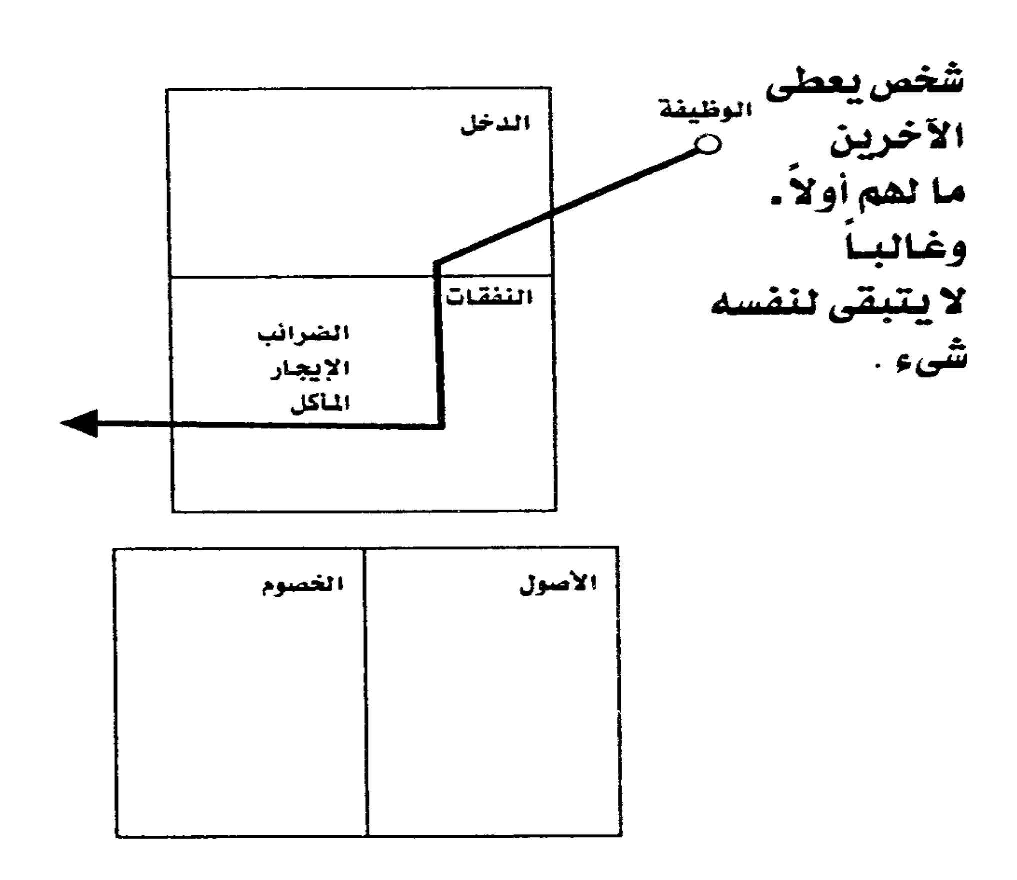


تمعن في هذه الأشكال ، وانظر إن كان بإمكانك تلمس بعض الفروق بينهما . مرة أخرى أقول ، إن الأمر مبنى على فهم التدفق النقدى ، وهو ما يخبرك بالقصة . فأغلب الناس ينظرون إلى الأرقام دون فهم مغزاها . وإن كان بمقدورك فهم قوة التدفق النقدى ، فستدرك سريعا القصور فى الشكل الموجود بالصفحة التالية ، أو فهم سبب عمل تسعين بالمائة من الناس طيلة حياتهم واحتياجهم للدعم الحكومى بشتى صوره كالأمان الاجتماعى حين لا يضحى بمقدورهم العمل .

فهل ترى الرسم ؟ إنه يعكس سلوك شخص اختار أن يؤدى حق نفسه أولاً ، حيث يقوم هو ومن يحذو حذوه بوضع نصيب من أموالهم فى خانة الأصول قبل أن يسددوا نفقاتهم الشهرية ، ورغم أن الملايين من الناس قد قرأوا

كتاب " كلايسن " وتفهموا المقصود من مقولة " أدّ حق نفسك أولا " ، إلا أنهـم في الواقع يؤجلونه إلى النهاية .

يمكنني الآن سماع تمتمة أولئك الذين يؤمنـون بشـدة بسـداد الفـواتير أولا . ويمكنننـي أن أسمـع كـل الملتـزمين الـذين يسـددون فـواتيرهم فـي ميعـاد استحقاقها . ولست أطلـب مـن أحـدهم ألا يكـون مسئولا ويتوقـف عـن سـداد التزاماته ، بل كل ما أطلبه هو أن تتبع هذه النصيحة وهي : " أدّ حـق نفسـك أولا " . والشكل السابق ، هو الشـكل المحاسـبي الـذي يجسـد هـذا المسـلك . وليس ذلك الشكل الذي يتلو .



لقد كان لديّ أنا وزوجتي العديـد مـن المحاسـبين والأشـخاص الـذين تولـوا مسك الدفاتر والمصرفيين . والذين واجـهوا مشكلة كـبيرة مـع هـذه الطريقـة فـي النظر إلى أداء حق النفس أولا . والسبب في مواجهتهم هذه المشكلة ، هو أنهـم يفعلون مثلما يفعل عامة الناس ، أي إرجاء حـق أنفسـهم إلى النهايـة ، وسـداد حق من سواهم أولا .

كانت هناك أوقات مرت عليّ ، قل فيها تدفقي النقدى عن مستحقاتي من الفواتير ، لكنني كنت أؤدي حق نفسي أولاً ، رغم صراخ المحاسبين وماسكي الدفاتر مذعورين ، فرغم تحذيراتهم بـ " إنهم سيقاضونك ، وسيلقي بك مأمورو الضرائب في السجن " ، و " ستخسر قاعدتك الائتمانية " ، و " إنهم سيقطعون عنك الكهرباء " بقيت على أداء حق نفسي أولاً .

عساك تسأل ، ولكن لماذا ؟ والإجابة قد استوفاها كتاب " The Richest Man In Babylon " . إنها الانضباط الشخصي والاستقامة الداخلية ، أو قل هي الجرأة بعبارة أقل أناقة . فكما علمني أبي الثرى في أول شهور عملي عنده ، أن أغلب الناس يسمح للعالم بأن يوجهه ويتحكم فيه ، فتسدد لمحصل الفواتير إذ يقول لك " ادفع وإلا " ولا تؤد حق نفسك ، ويقول لك موظف المبيعات " أضف قيمتها على بطاقتك الائتمانية ولاضير " فتفعل ، ويخبرك سمسار العقارات بأن " تمضي قدما في الصفقة ، فالحكومة تمنحك خفضا في الضرائب على قيمة منزلك " فتفعل ، وهذا هو مجمل القصة . مجملها أن عليك أن تمتلك الجرأة على أن تسبح عكس اتجاه التيار وتصير ثريا . وقد لا تكون شخصا ضعيفا ، لكن أغلب الناس يصيرون عندما يتعلق الأمر بالمال جبناء .

ولست أدعوك لأن تكون شخصا غير مسئول ، بل أقول لك إن السبب في أن ليس لي بطاقة ائتمانية بقيمة ضخمة أو ديون تغرقني لأذني ، هو أنني قد أديت حق نفسي أولا ، وأن السبب في أنني قد خفضت من دخلي ، هو أنني لم أرغب في أن أسلمه ليد مأمور الضرائب . ولهذا السبب - وستفهم إن كنت شاهدت شريط الفيديو الذى يحمل عنوان " أسرار الأثرياء " - يتولد دخلي من خانة الأصول ، أي من خلال مؤسسة " نفادا " التي أمتلكها ، أما إن عملت لقاء جمع المال فسيئول في نهاية الأمر إلى خزائن الضرائب .

ورغم أنني أسدد فواتيري في نهاية الأمر ، إلا إنني أتمتع بالقدر الكافي من الدهاء المالي ، مما يجنبني الوقوع في مواقف مالية صعبة . فلا أحب أن أكون مدينا بديون استهلاكية ، وصحيح أن عليّ التزامات تفوق ما على تسعة وتسعين بالمائة من الناس ، لكنني لا أسدد هذه الالتزامات ، بل هناك أناس آخرون يقومون بسدادها عني . هؤلاء الناس يطلق عليهم " المستأجرون " . وهكذا تكون القاعدة الأولى في أدائك لحق نفسك أولا هي ألا تقع تحت طائلة

الدين ، ورغم أننى أؤجل سدادى لفواتيرى إلى النهاية ، فإنه يحدث أن تكون هناك بعض فواتير بقيمة ضئيلة ، يكون علىّ سدادها .

والقاعدة الثانية هى : حتى وإن مررت بضائقة مالية ، أدّ حق نفسك أولاً . فحينها أدع الدائنين ، بل وحتى الحكومة نفسها يصرخون ، وإننى لأحب مرآهم وهم يتوعدوننى . تسألنى لماذا ؟ الجواب لأنهم حينها يؤدون لى معروفاً ، إذ يلهموننى جنى المزيد من المال . وهكذا أؤد حق نفسى أولاً ، ثم أستثمر المال ، تاركا الدائنين يصرخون ، ولكنى أسدد لهم مباشرة فى أغلب الأحيان . ورغم أن لدىّ وزوجتى قاعدة ائتمانية ممتازة ، إلا أننا لاننحنى أمام الضغوط فننفق مدخراتنا أو نبيع أسهمنا لنسدد بها ديوننا الاستهلاكية . فليس هذا من الذكاء فى شىء

وهكذا تكون الإجابة هى كما يلى :

١. لا تغرق نفسك بديون عليك أن توفى بسدادها . أبق على نفقاتك متدنية . وابدأ بتكوين قاعدة الأصول ، ثم بعد ذلك ابتع دارا كبيرة أو سيارة فارهة . فبقاؤك عالقا فى سباق الفأر ليس بالفعل الذكى .
٢. عندما تتعرض لضائقة مالية ، فاتخذ موقفا إيجابيا ولا تهرول إلى مدخراتك أو استثماراتك . دع الضغوط تلهم ذكاءك المالى فيلتمس سبلا جديدة لجنى المزيد من المال ، ثم بعدها سدّد فواتيرك ، فبهذه الطريقة ستشحذ قدرتك على جنى المزيد من المال . كما سترقّى من ذكائك المالى .

لقد تعرضت كثيرا لتقلبات مالية ، واستخدمت عقلى لأزيد دخلى ، فى الوقت الذى تفانيت فيه فى الدفاع عن خانة الأصول الخاصة بى . وفيما كان المسئولون عن مسك الدفاتر لدىّ يصرخون ويبحثون عن مأوى يلجأون إليه ، كنت أقف كجندى باسل يدافع عن حصنه ، وحصنى هنا هو أصولى .

إن عادات الفقراء المالية ، عادات سيئة ، وإحدى تلك العادات الشائعة بينهم ، هى ما يطلقون عليه ببراءة " الاستعانة بالمدخرات " . لكن الأثرياء يعلمون أن نفع المدخرات هو فى جلب المزيد من المال فقط ، وليس فى سداد الديون .

أعلم أن هذا يبدو صعبا ، ولكن كما ذكرت سابقا ، إن لم تكن صلبا من الداخل ، فسيتحكم فيك العالم من حولك .

فإن لم تتواءم والضغوط المالية ، فعليك أن تبحث لنفسك عن سبل أكثر مواءمة لك ، وإحدى هذه السبل هو تدنية التكاليف ، فضع مالك فى مصرف ، وادفع أكثر قليلا من حصتك العادلة على ضرائب دخلك ، واشتر بعض الاعتمادات المتبادلة الآمنة ، وسر مع القطيع . ولكن اعلم أن هذا يخالف قاعدة " أدِّ حق نفسك أولاً " .

إذ لا تحبذ تلك القاعدة التضحية بالذات ولا التقشف المالى ، كما أنها فى الوقت نفسه لا تعنى تقديم أداء حق نفسك ثم التضور جوعا بعد ذلك ، فالقصد من الحياة هو المتعة . فإن أعملت ذكاءك المالى ، فسيسعك الاستمتاع بجميع طيبات الحياة ، وأن تضحى ثريا وتسدد التزاماتك دون أن تضحى بطيب الحياة . وهذا هو معنى الذكاء المالى .

٦. **ادفع لسمسارك بسخاء** . وهذه هى قوة النصيحة . كثيرا ما أرى لافتات وضعت فى واجهة المنازل وقد كتب عليها " للبيع بمعرفة المالك " ، أو يظهر الكثير من الناس فى التلفاز مدعين أنهم سماسرة " متواضعو المطالب " .

لكننى تلقيت عن أبى الثرى أن أسلك المسلك المخالف لهذا . فلقد آمن بالبذل للمحترفين بسخاء ، وقد اتبعته فى سياسته هذه . فلدىّ اليوم محامون ومحاسبون وسماسرة عقارات وسماسرة أسهم يتقاضون مقابلا وافرا . تسألنى لماذا ؟ لأنهم لو - وأقول لو كانوا محترفين حقا - فستعود عليك استشاراتهم بالمال ، وكلما زاد ما يتقاضونه جنيت أنا المزيد من المال .

إننا نحيا عصر المعلومات ، وقيمة المعلومات لا تقدر بثمن . ولهذا على السمسار الذى تتعامل معه أن يمدك بالمعلومات ، كما عليه أن ينفق وقتا فى تعليمك . وإن لدىّ الكثير من السماسرة الذين يقبلون على فعل هذا معى . بعضهم قام بتعليمى يوم أن كان فى حوزتى القليل من المال أو لم يكن ، ومازلت مصاحبا لهم إلى اليوم .

وما أبذله للسمسار يعد ضئيلا مقارنة بمقدار المال الذى أجنيه بناء على ما يمدوننى به من معلومات . وإننى لأحب كثيرا أن أرى سمسارى العقارى أو سمسار الأسهم الخاص بى يجنى المال الوفير ، لأن ذلك يعنى فى العادة أننى أنا أيضا أجنى مالا وفيرا .

فالسمسار الجيد هو من يوفر عليّ الوقت ، إضافة لأنه يكسبنى المال ، وهذا ما يحدث عندما أقوم ببيع قطعة أرض فضاء ابتعتها لقاء تسعة آلاف دولار لقاء ما يربو على الخمسة والعشرين ألفا ، وهو ما يخولنى شراء سيارة بورش سريعا .

فالسمسار هو عينك وأذنك فى السوق ، إذ هو دائم التواجد فيه كل يوم . وهذا ما يجنبنى حاجة التواجد هناك ، حيث أفضل أن أمارس رياضة الجولف بدلا من ذلك .

ثم لابد أن الذين يبيعون منازلهم بأنفسهم لا يقدرون وقتهم كثيرا . فِلمَ أرغب فى جنى قلة زائدة من الجنيهات فى حين يمكننى استغلال هذا الوقت فى جنى المزيد من المال أو إنفاقه فى الاستمتاع مع من أحب ؟

والطريف أن العديد من الفقراء والمنتمين للطبقة الوسطى يصرون على دفع سداد قيمة الخدمة فى المطاعم ، والتى تتراوح بين خمسة عشر إلى عشرين بالمائة حتى وإن ساءت ، فى حين يتأففون لنسبة الثلاثة أو السبعة فى المائة التى يبذلونها للسمسار . فتراهم يبسطون أيديهم مع أناس يقبعون فى خانة النفقات ، ويقبضون أيديهم عن أناس فى خانة الأصول ، وليس هذا من الذكاء المالى فى شىء .

وليس كل السماسرة سواء . فلسوء الحظ ، لايعدو أغلبيتهم رجال بيع . وإننى لأقول إن رجال البيع العاملين فى مجال العقارات هم أسوأ الجميع ؛ لأنهم يبيعون سلعة لا يملكون سوى أقل القليل منها أولا يملكون منها شيئاً على الإطلاق ، كما أن هناك فارقا جوهريا بين السمسار الذى يبيع منزلا والسمسار الذى يبيع استثمارا ، وينطبق هذا على كل من الأسهم والسندات والاعتمادات المتبادلة ، وعلى سماسرة التأمين الذين يسمون أنفسهم مخططين ماليين . إذ حالهم أشبه بقصة الجنى المشهور ، والتى تخبرك بأن عليك أن تقبّل عددا أكبر من الضفادع ، حتى يمكنك العثور على الأمير المسحور . ولتتذكر وحسب المقولة القديمة : " إياك أن تلجأ لبائع موسوعات إن احتجت إلى موسوعة " .

عندما أجرى مقابلة مع أى من المحترفين الذين يتقاضون مقابل خدماتهم ، أطرح عليهم سؤالا يتعلق بما يحوزونه من ملكية ، أو أسهم ، وما هى الشريحة الضريبية التى يـُعاملون بها ، والأمر نفسه يجرى مع المحاسب القانونى والمحاسب التجارى . وإن لى محاسبة تدير أعمالا خاصة بها . فتخصصها هو

المحاسبة ، لكن عملها هو في مجال العقارات . وقد حولت أعمالى لها من محاسب آخر تخصص فى التعامل مع المنظمات صغيرة الحجم ، إذ لم يكن لديه معرفة بمجال العقارات ، فتحولت عنه إليها ، لأننى لم أجتمع أنا وهو على حب مجال العمل ذاته .

اعمل مع سمسار يهتم بما تهتم أنت به . فسيرغب مثل هذا السمسار فى قضاء وقت معك ليعلمك ، وما ستتعلمه هذا يمكن أن يكون أفضل أصل تحوزه . كن عادلا وحسب معهم ، وسيكونون فى المقابل عادلين فى معاملتهم معك . فإن كان كل ما تفكر فيه هو الاقتطاع من عمولتهم ، فِلمَ قد يرغبون فى خدمتك ؟ فالمنطق بسيط فى هذا ولا يحتاج إلى شرح أكثر .

وكما سبق وذكرت ، فإن إحدى المهارات الإدارية التى تحتاج إليها هى مهارة إدارة الموارد البشرية . إن أغلب الناس لا يقدمون على إدارة من هم أكثر منهم ذكاء ونفوذا ، من المرؤوسين فى العمل . ويبقى أكثرية مدراء الإدارات الوسطى على ما هم عليه ويفشلون فى الترقى ؛ لأنهم يعرفون سبل العمل مع أناس أدنى منهم ، وليس مع أناس أعلى منهم . ولكن المهارة الحقيقية ، إنما هى فى إدارة من هم أكثر منك ذكاءً فى بعض التخصصات الفنية ، وفى البذل لهم بسخاء . ولهذا تحتفظ الشركات بهيئة من الاستشاريين . وعليك أنت أيضا أن تحتفظ بمثلها . وهذا من صور الذكاء المالى .

٧. **كن مانحا هنديا** . وتلك هى القدرة على نيل شىء مقابل بذل لاشىء . عندما حل أوائل المستوطنين البيض بأمريكا .... صدمتهم الممارسات الثقافية التى كانت عند بعض السكان الأصليين من الهنود . فعلى سبيل المثال ، كان المستوطن يتلقى من الهندى غطاءً يستدفئ به من البرد على سبيل الهدية ، لكنه كان يشعر بالإهانة عندما يطالبه الهندى باستعادة الغطاء مخلفا ظنه عن المهاداة .

كما كان الهنود يصابون بالإحباط أيضا عندما لايرغب المستوطن فى رد الأغطية . وهذا هو أصل تعبير " المانح الهندى " . وهو مثال على سوء فهم العادات المختلفة .

ويعد اتخاذ المرء موقف المانح الهندى فى تعامله مع خانة أصوله ، أمرا بالغ الأهمية إن أراد تكوين ثروة . فأول سؤال يطرحه المستثمر الماهر هو : " ما

سرعة استردادى للمال ؟ " كما تراه راغبا فى معرفة كم سيجنى مقابل بذله اللاشيء أو ما يسمى بالعطاء النظرى ، ولهذا السبب أيضا يعد مقياس العائد على الاستثمار مقياسا مهماً للغاية .

ولقد وجدت على سبيل المثال ، نطاقاً أرضياً يتكون من بضعة تقسيمات حول منزلى ، وكان هذا النطاق موضعا للرهن العقارى ، وكان المصرف يريد مبلغ ستين ألف دولار لقاءه فى حين طرحت عرضا بمبلغ خمسين ألف دولار . وهو العرض الذى قبله المصرف ببساطة ، لأنه عرض سداد نقدى . وهكذا أدركوا أننى كنت جادا فى طلب هذه الأرض . وقد يسأل أغلب الذى يمارسون الاستثمار قائلين : " ألست بهذا تجمد قدرا كبيرا من السيولة ؟ ألم يكن أفضل لك أن تستثمر هذا المال فى الإقراض ؟ " والإجابة هى : كلا ، ليس فى هذه الحالة . حيث تقيد شركتى الاستثمارية فى سجلاتها ، أن هذه الأرض تؤجر للسائحين فى شهور الشتاء ، وهى أربعة أشهر يهطل خلالها الثلج على " أريزونا " ، ويرتفع سعر الإيجار ليبلغ ألفين وخمسمائة دولار خلال هذه الشهور . أما فى غير شهور الموسم ، فلاتؤجر سوى بمبلغ ألف دولار شهريا . وبهذه الطريقة ، أستعيد ما دفعته فيها خلال ثلاث سنوات ، وعندها أكون قد امتلكت الأصل ، والذى سيظل يضخ بين يدى النقود شهرا بعد شهر .

والأمر نفسه مع الأسهم . ففى العادة يهاتفنى السمسار ليزكى لى الشراء بمبلغ وافر لأسهم شركة ما يستشعر بوشك إقدامها على أمر يرفع من قيمة أسهمها ، كأن تعلن طرح منتج جديد على سبيل المثال . فأبتاع الأسهم وأجمد أموالى فيها لمدة تتراوح ما بين الأسبوع والشهر حتى ترتفع قيمة السهم ، وعندها أبيع بمقدار المبلغ الذى دفعته فيها حال الشراء فقط ، إذ ساعتها لاتعد تقلبات السوق تقلقنى لأننى قد استرجعت أصلاً مالياً ، وصرت مستعدا للمتاجرة بأصل آخر. وهكذا يجرى تدوير رأس مالى . وأصير مالكا لأصل قد اشتريته طبقا لوجهة النظر الفنية بلا مقابل .

والحق أننى قد تعرضت لخسارة المال بضع مرات . ولكننى لا أضارب سوى بالمال الذى يمكننى تحمل خسارته . وإنه ليمكننى القول بأنه فى كل عشر صفقات عادية . أبتاع منزلا يفوق فى قيمته ما أجنيه من بيع منزلين أو ثلاثة ، ثم هناك خمسة أو ستة منازل لا أتحصل منها على شىء ، وأخسر مالا فى منزلا أو فى منزلين . لكننى أحد من خسارتى فلا تتجاوز المبلغ الذى خصصته للاستثمار أو المضاربة فى حينه .

أما بالنسبة للذين يكرهون الخسارة ، فيضعون أموالهم بالمصارف . وفى الأجل الطويل ، يضحى الادخار خيراً من عدم وجود مدخرات بالكلية . لكن الإدخار يستغرق وقتا طويلا حتى تستعيد قاعدة ادخارك ، وفى أغلب الأحوال ، لا يكون بمقدورك التمتع بأية فوائض تولدت عنه .

أما بالنسبة لاستثماراتى ، فلابد أن يكون هناك فائض تولد من قاعدتها ، وقد يتمثل هذا الفائض المتولد فى نطاق أرض ، أو مخزن صغير ، أو قطعة من أرض حصلت عليها بلا مقابل ، أو دار ، أو حصة من أسهم شركة ، أو مبنى مكتبى . كما لابد أن تكون هناك مخاطرة محدودة ، أو التزام بمبدأ المخاطرة المتدنية ، وهناك بعض الكتب التى كُرست للحديث عن هذا الأمر ، والتى لن أخوض فيها بتفصيل هنا . ولكننى أقول إن " راى كروك " صاحب ماكدونالد والغنى عن التعريف ، والذى يبيع منتجات تحمل علامته التجارية ، لا يفعل هذا لأنه يحب الهامبورجر ، بل لأنه رغب فى حيازة الأراضى التى تقع مطاعمه فوقها .

ولهذا على المستثمرين المحنكين ألا يتوقفوا عن معدل العائد على الاستثمار ، بل عليهم أن يأخذوا فى حسبانهم الأصول التى يتحصل عليها المرء مجانا ، بشرائها بالفائض الذى عاد عليه استثماره أو ادخاره به ، وهذه صورة من صور الذكاء المالى .

٨. **الأصول تبتاع لك حياة الرفاهية** . وتلك هى قوة التركيز . كان لأحد أصدقائى ابن كان من عادته السيئة أنه لم يعتد ادخار شىء . وعندما بلغ السادسة عشرة ، أراد كما هى حال الأمور امتلاك سيارة ، كان عذره فى هذا هو أن " جميع آباء أصدقائه قد ابتاعوا لأبنائهم سيارات " . وقد أراد هذا الابن أن يتحصل على مدخراته وأن يسددها كمقدمة لشراء السيارة . وعندها هاتفنى والده .

سألنى الوالد : " أتظن من الصواب تركه ليفعل هذا ، أم علىّ وحسب أن أحذو حذو الآباء الآخرين وأبتاع له سيارة ؟ "

أجبته : " إن فعلت هذا فقد تجلب له الراحة لفترة قصيرة من الوقت ، ولكن ما الذى ستكون قد علمته إياه لما بقى من عمره ؟ فهل يمكنك توجيه

رغبته في ابتياع سيارة وفي تعليمه درسا للزمن ؟ " وفجأة التمعت عينا صديقي بفكرة ما ، وهرول عائداً للمنزل .

وبعد انقضاء شهرين ، عاودت الاتصال بصديقي سائلا إياه : " هل ابتاع ابنك السيارة الجديدة ؟ "

أجابني : " كلا ، لم يبتعها . فقد وضعت في يديه ثلاثة آلاف دولار ليسدد بها المقدمة ، قائلا له إن استخدام مالي الخاص خير له من أن يبدد مخصصات تعليمه الجامعي " .

فقلت له : " كان هذا ذكاءً منك " .

فقال : " ليس تماما ، فقد منحت له المال بشرط ، إذ انتفعت بنصيحتك في توجيه رغبته القوية في ابتياع سيارة ، واستخدمت شدتها في تعليمه شيئا ما ".

فقلت له ، " وما كان هذا الشرط " .

قال : " بادئ ذي بدء قمنا بنثر مكونات لعبتك " التدفق النقدي " ثانية ، وقمنا بلعبها . ثم خضنا معاً مناقشة حول الاستخدام الحكيم للمال . تلا ذلك أن وفرت له اشتراكا بجريدة وول ستريت جورنال ، وأعطيته بضعة كتب عن سوق المال " .

فسألته : " ثم ماذا ، ماذا كان الشرط ؟ "

قال : " أخبرته أن بوسعه أخذ الثلاثة آلاف دولار ، على ألا يبتاع بها السيارة مباشرة . ولكن بوسعه أن يبتاع بها أسهما ويبيعها ، وأن يبحث بنفسه عن سمسار الأسهم الذي يتعامل معه ، وفور أن ينمي المال لستة آلاف دولار ، فسيصير المال ماله ، ويكون بوسعه شراء السيارة وأن تسدد الثلاثة آلاف دولار الباقية مصاريف جامعته " .

سألته : " فماذا حدث بعد ذلك ؟ "

قال : " في الواقع ، أصاب حظا في مضارباته الأولى ، ثم لم يلبث أن خسر كل ما جناه بعد أيام قلائل . ثم تملكه الحماس للأمر . واليوم ، قد يكون ماله قد نقص إلى ألف دولار ، لكن حماسه قد تزايد . فقد قرأ جميع الكتب التي أحضرتها له ، ولا يزال يتردد على المكتبة ليستزيد . كما شرع يقرأ جريدة وول ستريت بنهم ، ويرقب مؤشرات البورصة ، ويتابع قناة CNBC بدلا من جلوسه أمام قناة MTV . وإن يكن قد تبقى له ألف دولار وحسب ، إلا أن حماسته ومتابعته للتعلم قد بلغتا الذروة . إذ صار يعرف أنه وإن خسر هذا

المال ، فسيبقى دون سيارة لعامين . لكن ذلك لم يعد يشغل ذهنه ، بل ويبدو أنه قد فقد اهتمامه بابتياع سيارة ، إذ وجد لعبة أخرى أكثر مرحا " .

فسألت صديقى : " فماذا إن خسر كل ماله ؟ "

قال : " سنتغلب على هذا إن حدث . فإنى لأفضل أن يخسر كل شىء الآن بدلا من أن يؤجل خسارته حتى يصير فى سننا فيغامر ساعتها بخسران كل شىء . هذا إلى جانب أن هذه الآلاف الثلاثة ، هى أحب مال أنفقته على تعليمه . فما يتعلمه الآن ، سيخدمه طوال ما بقى له من حياة ، ثم يبدو أنه قد اكتسب نظرة جديدة لما للمال من قوة . وأحسبه قد توقف عن تبذير المال والبقاء خالى الوفاض " .

وكما سبق وقلت فى القسم الخاص بـ " أدّ حق ذاتك أولا " إن لم يسع المرء تحقيق الانضباط الذاتى ، فخير له ألا يسعى لنيل الثراء . ففيما تبدو عملية توليد التدفقات النقدية من خانة الأصول يسيرة من الناحية النظرية ، يمثل الثبات الذهنى على المبدأ شيئا شاقا . حيث إنه اليوم أيسر كثيرا فى عالم تسوده نزعة الاستهلاك أن يستجيب المرء للإغراءات الخارجية ويبالغ فى نفقاته . فضعف الثبات الذهنى على المبدأ سيفقد المرء الحكمة فى إنفاق المال ، وذاك هو سبب العوَز والمعاناة المالية .

وإليك مثالاً عددياً أضربه لك لبيان معنى الذكاء النقدى ، والقدرة على توليد المال للمال :

إذا منحنا مائة شخص مبلغ عشرة آلاف دولار فى بداية العام ، فرأيى أنه بنهاية العام :

- سيفقد ثمانون شخصاً منهم مالهم بالكلية . بل الواقع أن أغلبهم سيجلب على نفسه ديوناً تفوق المبلغ الذى أعطى له ، وذلك لسداده مقدمة لسيارة جديدة أو ثلاجة أو تليفزيون أو جهاز فيديو .
- سينمى ستة عشر منهم مبلغ العشرة آلاف دولار بنسبة تتراوح من خمسة بالمائة إلى عشرة بالمائة
- أربعةُ منهم سينمون المبلغ لعشرين ألفا أو لملايين الجنيهات .

إننا نذهب إلى المدرسة لتعلم مهنة نجنى من ورائها المال ، ورأيى أنه من المهم أيضاً أن نتعلم كيف نجعل المال يعمل لأجلنا .

إننى أحب حياة الرفاهية مثلى فى ذلك مثل كل الناس . والفارق هنا هو أن بعض الناس يستجلبون الرفاهية بالبطاقة الائتمانية ، إذ بذلك يقعون فى فخ الرفاهية التى بلا أساس . لقد كان السبيل الأهون علىّ فى شراء سيارتى البورش ، هو أن أرفع سماعة الهاتف وأحادث مصرفى لأحصل على قرض ، لكننى نظرت إلى خانة الأصول بدلا من أن أوجه نظرى لخانة النفقات .

فلقد اعتدت تطويع رغبتى بالاستهلاك فى إلهام ذكائى المالى وتحفيزه على الاستثمار .

فأغلب الناس فى أحوالهم يعمدون لاقتراض المال ليحصلوا به على ما يريدون بدلا من التركيز على ابتكار الوسائل للحصول على المال . وأحد هذين السبيلين يكون هيناً فى الأجل القصير ، شاقاً فى الأجل الطويل . لكنه عادة سيئة اعتدناها كأفراد وكجماعة . ولكن تذكر أن الطريق الهين يصبح شاقا ، والشاق هينا فى نهاية الأمر .

وكلما سارعت بتدريب ذاتك وتدريب الذين تحبهم على سيادة المال ، كان ذلك أفضل . فالمال قوة متينة ، ولكن الناس للأسف يوجهون قوة المال ضد ذواتهم . فإن كان ذكاؤك المالى ضحلا ، فسينأى المال عنك . إذ سيكون حينها أكثر منك ذكاءً . وإن كان أكثر منك ذكاءً . فستعمل طيلة حياتك عنده .

ولابد لك أن تكون أكثر ذكاءً من المال حتى تسوده ، وعندها سيؤدى لك المال ما تطلبه منه . وسيطيعك . وبدلا من أن تصير عبدا له ، سيصير هو عبدا عندك . وهذا هو الذكاء المالى .

٩. **الحاجة للبطولة** . وتلك هى قوة الأسطورة . فعندما كنت طفلا . كنت أكن تقديرا عظيما لـ " ويلى مايز " و " هانك آرون " و " يوجى بيرا " ، فقد كانوا فى عينى أبطالا . ويوم كنت ألعب لعبة عصابة الصغار ، كنت أرجو أن أصير مثلهم . وكنت أعتز ببطاقات كرة البيسبول التى عليها صورهم ، ورغبت فى أن أعرف كل شىء عنهم . فعرفت عاداتهم ، ومتوسط دخولهم ومتوسط طول عصا الكرة التى يلعبون بها ، وكم يتقاضون . وما هى نشأتهم فى الصغر . وقد أردت أن أعرف كل شىء عنهم لأنى أردت أن أصير مثلهم .

وفى كل مرة خطوت فيها كطفل بين التاسعة والعاشرة من عمره تجاه عصا الكرة أو قمت فيها بضربة الكرة الأولى أو أخذت موقع من يتلقى الكرة ، لم أكن أنا من يلعب . بل كنت " يوجى " أو " هانك " . وإننى لأقرر أن إحدى سبل التعلم الفعَّالة هى أن نتعرض كبالغين للخسارة ، فعندها نتخلص من الإجلال الزائد لأبطالنا . ونتخلص بذلك من سذاجتنا .

واليوم أرقب الأطفال الصغار يلعبون كرة السلة قريبا من منزلى . وأرى " جونى " الصغير يلعب وكأنه ليس " جونى " الصغير . ولكنه يتقمص أسلوب " مايكل جوردان " أو " سير تشارلز " أو " كلايد " . ومحاكاة وتقليد الأبطال أداة فعّالة للتعلم ، ولهذا عندما يسقط شخص مثل " أوه . جيه . سيمبسون " فى الخطيئة ، ترتفع مثل هذه الصيحات المتأوهة .

والأمر يتجاوز بكثير قضية تدور رحاها فى قاعات المحاكم ، إذ هى خسارة بطل . بطل مثّل شخصا رافق الناس فى نومهم ، وعلقوا عليه أعينهم ، واشتهوا أن يكونوا مثله . ثم فجأة تظهر الحاجة لنخلص أنفسنا من الإعجاب بهذا الشخص .

لقد تغير أبطالى مع تقدمى فى السن . فقد كان أبطالى فى الجولف من أمثال " جاكوبسن " و " فريد كوبلز " و " تيجر وودز " . وكنت أحاكى التفاتاتهم وأبذل قصارى جهدى فى قراءة كل ما وصلت إليه يداى عنهم . كما كان أبطالى أمثال : " ديفيد ترامب " و " وارن بافيت " و " بيتر لينش " و " جورج سوروس " و " جيم روجرز " . وبعد أن كبرت ، صرت أعلم كل شىء عنهم مثلما علمت تفاصيل عن إنجازات ومهارات أبطال البيسبول . وها أنا أتابع الأسهم التى يستثمر " وارن بافيت " أمواله فيها ، وأقرأ كل ما يكتبه عن وجهة نظره فى السوق ، كما أقرأ كتاب " لينش " لفهم طريقة انتقائه للأسهم . وأقرأ " لدونالد ترامب " محاولا فهم طريقته فى التفاوض وعقد الصفقات .

ومثلما كنت متقمصا لشخصية غيرى فى حلبة كرة البيسبول وفى قاعات البورصات وعلى طاولات المفاوضات ، أعمد لتقمص شخصية " ترامب " وإقدامه ، أو أتقمص ساعة تحليلى لتقلبات السوق طريقة " بيتر لينش " فى ذلك ، إذ إننى أرى أنه بتقمص المرء لشخصيات الأبطال ، فإنه يضع يديه على منبع زاخر بالبصيرة .

لكن دور الأبطال لايقتصر على إلهامنا ، إذ إنهم يهونون من طبيعة الأمور . وهذا التهوين هو ما يملؤنا بالرغبة فى أن نصير مثلهم . " فإن كان بوسعهم عمل هذا ، فهو بوسعنا أيضا " .

وعندما يتعلق الأمر بالاستثمار ، يعمد الكثير من الناس للتهويل من صعوبة الأمر ، وذلك بدلا من أن يبحثوا عن قدوة تيسره فى أعينهم .

١٠. **ابذل المعرفة ، وستتلقى المقابل** . وتلك هى قوة البذل . لقد كان كلا الأبوين معلما . حيث علمنى أبى الثرى درسا أبقيته ماثلا طوال حياتى ، وهو ضرورة كون المرء باذلا عطاءً ومشاركا فى الخير . كما أعطانى أبى المتعلم الكثير من وقته ومعرفته ، لكنه لم يمنحنى مالا إلا فيما قل . فكما ذكرت سابقا ، أنه اعتاد الوعد ببذل المال عندما يفيض بين يديه شىء منه . وبالطبع لم يفض منه شىء إلا فيما ندر .

أما أبى الثرى ، فقد يسّر لى المال والتعليم . فقد آمن إيمانا عميقا بمبدأ الخيرية المشتركة ، فكان دائما يقول : " إن رغبت فى نيل شىء ، فعليك أولا أن تبذل " . وعندما يقل ما فى يديه من المال ، كان يعمد ببساطة لمنح بعضه للجهات الخيرية والدينية .

فإن حق لى أن أطبع فى ذهنك فكرة ما ، فهى هذه الفكرة : أينما تشعر " بافتقارك " لشىء ما أو " حاجتك " إليه ، فابذل أو أعط نفسك ما تستطيعه أولاً ، ولسوف يعود إليك أضعافا مضاعفة . ينطبق هذا على المال وعلى الابتسامة وعلى المحبة وعلى الصداقة . وإننى لأعلم أن البذل هو آخر ما يبغيه المرء ساعتها ، لكنه ظل دوما الشىء الأنفع معى . وإننى لأثق وحسب بمبدأ المقابل ، فأبذل مما أحب .فإن أردت المال ، فلسوف أبذل مالا . ولسوف يعود لى أضعافا مضاعفة . ولئن أردت مبيعات ، فلأعينن غيرى على أن يبيع شيئا ما ، ولسوف تُفتَّحُ لى مغاليق البيع . وإن أردت وساطةً لحاجةٍ ، فسأعين أحدهم بما لى من معارف ، وستأتى لى وساطتى فيما يشبه السحر . ولقد سمعت منذ سنوات مقولة تقول : " الله لا ينتظر من أحد مقابلا ، لكن البشر هم من يحتاجون للعطاء " .

كثيرا ما كرر أبى الثرى قوله : " الفقراء أعظم جشعا من الأغنياء " . فإنه يرى أن الشخص لو كان ثرياً ، لرأيته يهب شيئا يرغب فيه غيره . فخلال

كل سنوات عمرى ، وكلما كنت أستشعر حاجة أو عوزا أو افتقاراً لعون ، كنت أخرج ببساطة وأتلمس بعمق ما أنا فى حاجة إليه ، وأقرر أن أبذل منه ابتداء ، وعندما أقدم العطاء كان دوما يعود إلىّ بما وهبت .

وإن هذا ليذكرنى بقصة الرجل الذى كان يجلس فى ليلة قارسة البرد ، حاملا بين يديه قطعة حطب ، ومحدثا مدفأة أمامه قائلا : " إما أن تمنحينى بعض الدفء ، أو لن أزودك بالحطب " . فكل ما يحتاج المرء لتذكره عندما يتعلق الأمر بالمال أو بالحب أو بالسعادة أو بالمبيعات والعقود ، هو البذل مما يحب أولا ، وسوف يعود عليه ذلك بأضعاف أضعاف ما أعطى . بل وحتى مجرد تفكيرى بما أحب وأبذله أو أعطيه لغيرى ، كان يفتح علىّ أبواب خير جارف. وكلما أشعر بأن الناس توقفت عن الابتسام فى وجهى ، بادرت أنا بالتبسم فى وجوههم وتحيتهم ، وكما السحر ، تنتثر الابتسامات فى كل مكان حولى . فصحيح هو القول بأن العالم ما هو إلا مرآة لك .

ولهذا أقول : " امنح مما تملك ، ولسوف يفيض عليك بما منحت " . ولقد وجدت أنه كلما أعطيت علما لأولئك الراغبين فى التعلم ، زاد ما أتعلمه . فإن أردت العلم بالمال ، فقم ببذل هذا العلم إلى غيرك ، ولسوف يفيض عليك ذلك بسيل من الأفكار الجديدة والبصائر الأحكم .

وصحيح أنه كانت هناك أوقات بذلت فيها ولم أتلق مردودا ، أو اختلف ما تلقيته عما رغبت فيه ، ولكن بعد التمعن والاستشفاف ، أجد أننى تلقيت ما فيه نفعى وإن لم أعرف ذلك من أول وهلة .

لقد علّم والدى الكثير من الأشخاص . فأضحى مدرسا أول . كما علّم أبى الثرى من هم أصغر منه أسلوبه فى الأعمال ثم كانت إفاضتهم بما تعلموه على غيرهم ، وهذا ما جعل منهم أناسا أكثر ذكاءً . ثم إذا كان بوسعك تحقيق أهدافك بسعيك لنفسك ، فإنه لمن الأيسر عليك أن تتخذ من فعل الخير عوناً لك فى ذلك . وكل ما عليك هو أن تكون كريما بما تحوزه يداك ، وسيكون الله كريما معك .

الفصل العاشر

أمازلت تحتاج المزيد ؟ إليك إذن بعض ما تفعله

قد لا يرضى بعض الناس عن الخطوات العشر التى سبق وأشرت إليها ، إذ يرونها غير قابلة للتطبيق . وإننى لأومن بأن فهم النظريات لا يقل أهمية عن الإطار العملى . وأن هناك أناسا ليرغبون فى الإقدام على الفعل بدلا من الجلوس والتفكير ، كما أن هناك أناسا يرغبون فى التفكير ولا يرغبون فى الإقدام على فعل شئ ، أما أنا فأفعل الشيئين معا . فترانى أحب الأفكار الجديدة كما أحب الأفعال .

وها أنا أشرك أولئك الراغبين فى شئ يمثل لهم الخطوة الأولى ، فى بعض ما أفعله ، وبصورة موجزة :

- توقف عن القيام بما تفعل . بعبارة أخرى ، توقف لبرهة ، وحدد ما الوسائل المثمرة وغير المثمرة ، ففقدان المنطق إنما هو القيام بشئ وتوقع عكسه . فتوقف عما لا يثمر ، وابحث عن شئ جديد .
- ابحث عن الأفكار الجديدة . أى ابحث عن أفكار استثمارية جديدة . فإنى أذهب إلى متاجر الكتب وأبحث عن كتب مختلفة وغير مسبوقة . وإننى لأطلق اسم " الوصفات " على تلك الكتب . فأبتاع كتبا تحدثنى عن كيفية القيام بأمر ما لا أعرف عنه شيئا . ومثال على ذلك ، شرائى لكتاب " The 16 Percent Solution " لمؤلفه " جويل موسكوويتز " . فابتعت الكتاب وقرأت الفصل .

بادر بالفعل . ويوم الخميس الذى تلا قراءتى لهذا الفصل ، اتبعت نصائح الكتاب بحذافيرها . كما قمت بالأمر نفسه بعقد الصفقات العقارية فى مكاتب المحامين وفى المصارف . وأغلب الناس لا يقدمون على الفعل ، أو تراهم ينصاعون لشخص يصرفهم عن اتباع ما يدرسونه . ولقد حدثنى جار لى عن القصور فى وصفة الستة عشر بالمائة ، ولكننى لم أعره اهتماماً لأنه لم يكن قد أقدم على تجربتها أبدا .

- اعثر على شخص قام بما تريد أنت القيام به . اصطحبه للغداء . واطلب منه النصيحة فيما يخص شراك الأعمال التى تهتم بها . وطبقا لنصيحة الكتاب المذكور حول الرهونات العقارية ، ذهبت لمكتب ضرائب الولاية ، وعثرت على الموظفة الحكومية التى تعمل فى المكتب. ولقد وجدت أنها هى أيضا تستثمر فى الرهونات العقارية . وسرعان ما دعوتها للغداء . وقد كانت متشوقة لإخبارى بكل ما تعرف وبكيفية عمله . وبعد الغداء ، قضت طوال ما بعد الظهيرة تخبرنى بكل ما أحتاجه . وفى اليوم التالى ، عثرت بمساعدتها على عقارين مازلت أجنى من ورائهما فائدة تبلغ ستة عشر بالمائة إلى اليوم . ولم يستغرق الأمر منى إلا يوماً واحداً فى القراءة ، ويوما واحدا فى السعى ، وساعة غداء ، ويوما آخر عقدت فيه صفقتين رابحتين .
- احضر فصولا دراسية ، وابتع شرائط تعليمية . احرص على تقليب صفحات الجرائد بحثا عن الفصول الدراسية المبتكرة والمشوقة . وهناك العديد منها مما يتاح بلا مقابل أو بمقابل رمزى . فبالنسبة لى فإننى أحرص على حضور الحلقات الدراسية المكلفة ، والتى تتحدث عما أريد تعلمه . فأنا ببساطة شخص ثرى ومتحرر من الحاجة إلى وظيفة لما أتعلمه من هذه الفصول الدراسية . وقد كان لى أصدقاء ممن لم يحضروا هذه الفصول مخبرين إياى بأننى أبدد مالى ، لكنّ هؤلاء الأصدقاء لا يزالون إلى اليوم مرتهنين بوظائفهم ذاتها .
- **قدم عروضا كثيرة : فعندما أرغب فى ابتياع عقار ، أتفقد عددا منها وعامة ما أدون عرضا . فإن لم تكن تعرف ما هو العرض الأنسب لك ، فلن أعرفك أنا به . فتلك هى وظيفة سماسرة العقارات ، إذ يقدمون العروض . أما أنا فأقوم بأبسط عمل يسعنى القيام به .**

لقد سألتنى صديقة أن أريها كيف تبتاع منزلا . فذهبنا فى أحد أيام السبت مصطحبين سمسارها وتفقدنا ستة منازل سكنية . أربعة منها لم تساو قلامة ظفر ، بينما كان هناك اثنان جيدان . فنصحتها بأن تضع عروضا لشراء كل منزل من المنازل الستة ، عارضة نصف ما طلبه ملاك كل منزل منها . فانتابها هى والسمسار ما يشبه السكتة القلبية . فقد رأيا فيما قلت شيئا يخلو من الذوق ، وقد يمثل إهانة لبائع المنزل ، لكن ما استشففته من هذا هو أن السمسار لم يكن يبغى بذل المقدار المطلوب من الجهد . فلم ننجز شيئا وتابعنا البحث عن صفقة أفضل .

ولم يحدث أن اشترت صديقتى شيئا ، ومازالت تبحث عن الصفقة الرابحة بالسعر " الصائب " . حقيقة لن تعرف ما السعر الصائب . حتى تجد شخصا غيرك يريد الصفقة ذاتها لنفسه . فأكثر البائعين يطلبون أسعارا مبالغاً فيها ، ويندر أن يعرض عليك بائع سعراً يتدنى عن القيمة التى يساويها الشىء المباع .

والشاهد من القصة ، أنه عليك بتقديم عروض متعددة . فغير المستثمرين لا يعرفون ما معنى أن تعرض شيئا للبيع ، فلقد كان هناك عقار سعيت طوال شهور لبيعه ، وكنت على استعداد لقبول أى عرض يقدم إلىّ . ولم أكن لأبالى كم كان الثمن بخسا ، وكنت لأسعد بمقايضته ولو بعشرة رؤوس ماشية . ليس لأن ما فى العرض يثيرنى ، بل لكون هناك من يرغب فى العقار . وربما عرض على أحدهم مزرعة ماشية مقابل العقار ، فهكذا هى اللعبة . فليس البيع والشراء سوى لعبة ممتعة ، فأبق هذا ماثلا فى ذهنك . إنها لا تعدو أكثر من لعبة ولون من ألوان المرح . فعليك إذن تقديم عروض شتى ، ومن يدرى ، فقد يقول لك أحدهم " قبلت " .

إننى ألحق عروضى على الدوام بصيغة تعيننى على التفلت من الالتزام بها . حيث أذيل عروضى العقارية بعبارة : " ويشترط موافقة شريك العمل " ، ولست أحدد أبداً من هو شريك العمل هذا . ولا يعلم أغلب الناس أن هذا الشريك هو هرتى . فإن قبلوا العرض فيما لم أرغب أنا بالصفقة ، فإننى أهاتف المنزل لأتحدث إلى هرتي. ولعل فى إلحاقى هذه العبارة المضحكة بياناً لك بمدى بساطة اللعبة ويسرها . هذا فى حين يبالغ أغلب الناس فى تصعيب الأمور وجديتها .

ولا يختلف عثورك على صفقة رابحة أو على التجارة المناسبة أو على الأفراد أو المستثمرين الصائبين أو أيا كان عن لقاء ودى . ولابد لك من الذهاب إلى

السوق والحديث إلى كثرة من الناس ، ولتقدم عروضا كثيرة وعروضا مضادة ، ولتتفاوض ولتقبل وترفض . وإننى لأعرف أناسا يجلسون فى منازلهم مرتقبين جرس الهاتف ، ولكن إن لم تكن بمقام " سيندى كراوفورد " أو " توم كروز " ، فإننى أزكى لك الذهاب للسوق حتى وإن كان مجرد سوق للبقالة. ابحث وقدم عروضا وارفض وفاوض واقبل ، فتلك هى جميع صور الحياة تقريبا .

- سر أو در بسيارتك حول منطقة ما لمدة عشر دقائق مرة واحدة فى كل شهر . فلطالما صادفت خير استثماراتى العقارية أثناء سيرى هذا . ولسوف أعدو حول منطقة بعينها فى الجوار طوال عام ، وما سأبحث عنه هو التغيير . ولابد من وجود عنصرين حتى يتحقق لك الرحب فى صفقة ما وهما : المساومة والتغيير . إن هناك الكثير من المساومات ، لكن التغيير هو ما يحيل المساومة لفرصة مربحة . ولهذا عندما أختار مكانا أعدو فيه ، فإننى أختار مكانا فى الجوار قد تتراءى لى فرصة الاستثمار فيه . فتكرار المرور هناك هو ما قد يلفت نظرى لشىء خافٍ ، إذ تكرار مرورى هناك هو ما قد يلفت نظرى لوجود لافتات رفعها أصحاب المنازل منذ فترة طويلة . وهذا ما قد يعنى أن مالك العقار صار أكثر تهاونا فيما يطلبه . كما أرقب الشاحنات العابرة ، آتية . وذاهبة . فأتوقف وأتجاذب الحديث مع سائقى الشاحنات الناقلة للبريد . وكم يذهلنى مقدار المعلومات التى أتحصل عليها عن منطقة ما من ذلك .

وقد تصادفنى منطقة تخلو من الجاذبية ، وخاصة لو ترددت الأنباء منفرة الجميع عنها . فأتردد عليها لبضع مرات خلال العام مراقبا لأية إشارات تنبئ عن تغير الأوضاع .فأتحدث إلى أصحاب المتاجر وخاصة القادمين حديثا وأتلمس أسباب رحيل الجميع عنها . ولا يستغرق هذا الأمر سوى دقائق قليلة فى كل شهر ، إضافة لأننى أقوم بهذا فى غضون قضائى لشأن آخر ، كالتريض أو ابتياع شىء من هذه المتاجر .

- إننى أميل لوصفة " بيتر لينش " ، والتى ذكرها فى طيات كتابه عن انتقاء الأسهم ذات القيمة المتزايدة . ولقد وجدت أن الأمر سيان فى تلمس

القيمة ، سواء كانت مع العقارات أو الأسهم أو الاعتمادات المتبادلة أو الشركات الجديدة ، أو فى ابتياع حيوان أليف أو دار جديدة ، أو الاقتران برفيق جديد ، أو شراء مسحوق للغسيل .

فالأمر هو ذاته دائما . وكل ما عليك هو تحديد ماذا تريد ، ثم السعى بعد ذلك لنيله .

- أتعلم لِمَ سيبقى المستهلك فقيرا طيلة عمره ؟ لأنه عندما يعرض أحد المتاجر تخفيضات ، لنقل على المناديل الورقية ، يُهرع المستهلكون إليه ويشرعون فى تكديس هذه السلعة . ولكن عندما تنخفض قيمة أسهم إحدى الشركات وهو ما يطلق عليه فى الغالب انهيار قيمتها يسرع المستهلكون بالتخلص منها . وعندما يزيد أحد المتاجر من أسعاره ، يلتفت عنه المستهلكون إلى متجر أقل أسعارا ، هذا فى الوقت الذى يشرع المستهلك فى شراء أسهم شركة ما تأخذ قيمتها فى الارتفاع .

- ابحث فى مواطن الفرص . لقد اشترى جار لى نطاق أرض بمبلغ عشرة آلاف دولار ، فى حين اشتريت النطاق المجاور لأرضه بمبلغ خمسين ألف دولار . ولقد أخبرنى أنه بانتظار أن ترتفع الأسعار ، لكننى أخبرته بأن ربحه إنما يتحقق عند قيامه بالشراء وليس عند قيامه بالبيع . ولكنه أقدم على هذه الصفقة لأنه استعان بسمسارة عقارية لم تمتلك أية عقارات ، فى حين أقدمتُ على الشراء فى إطار قسم الرهن العقارى بأحد المصارف . ولقد دفعت مبلغ خمسمائة دولار لقاء تعلم هذه الخطوة بأحد الفصول الدراسية ، فيما عد جارى مبلغ الخمسمائة دولار لقاء فصل دراسى فى الاستثمار العقارى مقابلا مبالغا فيه حيث قال إنه ليس بوسعه تحمل هذا المبلغ ، وأن ليس عنده الوقت الذى يمضيه فى مثل هذا الدرس . ولهذا كان يترقب ارتفاع الأسعار .

- كما إننى أبحث عن الذين يرغبون فى الشراء بادئ ذى بدء ، يلى ذلك بحثى عن الذين يرغبون فى البيع. فلقد كان صديق لى يبحث عن قطعة أرض ، وقد توافر لديه المال فى حين لم يتوافر له الوقت اللازم للقيام

بهذا . فوجدت له قطعة أرض شاسعة وتفوق ما كان يطمح في شرائه ، فدفعت مؤقتا مبلغاً من المال وهاتفت صديقي الذى لم يرغب سوى في قسم منها . فبعت له القسم الذى رغب فيه ثم ابتعت لنفسى سائر الأرض . ولقد احتفظت بها لنفسى دون أتكلف شيئا في المقابل . والشاهد من القصة هى أن أننى أدعوك لابتياع الفطيرة كاملة ، ثم لتقم بعد ذلك بتقسيمها قطعا صغيرة . وإنما يقتصر أغلب الناس على النظر لما يمكنهم التعامل معه ، ولهذا يبحثون عن شيء بالغ الصغر . فيبتاعون لذلك قطعة من قطع الفطيرة وحسب ،فينتهى بهم ذلك لدفع الكثير لقاء القليل . فإن أردت أن تضحى ثريا فعظم من مبتغاك .

يحب أصحاب المتاجر منح العملاء خصومات على المشتريات الكبيرة الحجم ، ذلك لأنهم مثل سائر أصحاب الأعمال يحبون العملاء المنفقين . وأكرر أن عليك حتى لو كنت صغيرا ، أن تعظم من مبتغاك . واتباعا لمبدأ البحث عمن يريد الشراء قبل البحث عمن يريد البيع ، هاتفت أصدقاء لى يوم سعت شركتى لاستجلاب عدد من الحواسب الآلية ، وسألتهم إن كانوا على استعداد أن يشتروا هم أيضا. وإذ أبدوا استعدادهم لهذا ، تفقدنا مختلف الوكلاء ، ثم حصلنا على صفقة رابحة . ذلك لأننا كنا بصدد شراء عدد كبير من الحواسب . وكان هذا من جنس ما فعلته مع الأسهم . ولهذا أومن بأن الصغار يبقون صغارا لأنهم لايوسعون من نظرتهم ، ويقتصرون في التفكير بما يسعهم التعامل معه ، ويتبعون مبدأ : إما أن تقدم على الأمر بنفسك ، أو لا تقدم على الإطلاق .

- **عليك التعلم من التاريخ . فكل الشركات التى يعظم حجم تداول أسهمها اليوم ، قد بدأت شركات صغيرة . فهاهو " الكولونيل ساندرز " لم يصل إلى الثراء إلا بعد أن فقد كل شيء في الستين من عمره ، وهاهو " بيل جيتس " قد صار من أثرى أثرياء العالم قبل بلوغه الثلاثين .**
- **الإقدام على الفعل ، أفضل على الدوام من عدم فعل شيء .**

ذلك بعض مما أفعله ، وأواظب على القيام به ، عساى أقتنص الفرص . وأهم وصف لما أفعله هو الإقدام على الفعل والإنجاز . وكما كررت فى مواطن عدة فى هذا الكتاب ، لابد لك من تقديم الفعل أولا ، قبل أن تأتيك الجوائز المالية . فافعل شيئا الآن .

الخاتمة

كيف تسدد نفقات التعليم الجامعى لولدك مـن خـلال سبعة آلاف دولار لا غير ؟

باقترابى من إنهاء عملى فى هذا الكتاب وتسليمه للطبع ، أشعر بالرغبة فى أن أتقاسم وإياك شيئاً ما .

لقد كان الغرض من هذا الكتاب هو أن أقاسمك خبرتى بترقية ذكائك المالى ، لتقضى به على العديد من مشكلات الحياة التى يعانيها أغلب الناس . وبدون التدرب على التعامل والمال ، سيلجأ المرء منا للوصفات الشائعة ، كالكد فى العمل ، والادخار ، والاقتراض ، وسداد الضرائب الباهظة ، وغيرها . لكنك اليوم فى حاجة لبصيرة أكثر حنكة .

ولأقصن عليك القصة التالية ، كمثال أخير ، على مشكلة مالية تواجه العديد من العائلات الشابة فى أيامنا هذه . وهى تدور عن كيفية توفيرك لنفقات التعليم الجامعى لولدك وتمهد لتقاعدك . فهى إذن مثال للانتفاع بالذكاء المالى عوضا عن الكدح فى العمل لتحقيق الهدف ذاته :

كان لى صديق قص علىّ صعوبة توفيره المال اللازم لتعليم أبنائه الأربعة تعليما جامعيا . حيث ظل يضع ثلاثمائة شهريا فى أحد صناديق الاعتماد المتبادل ، إلى أن تراكم المبلغ وأصبح اثنى عشر ألف دولار . وفيما ظل يدخر طوال اثنى عشر عاما ، ومنذ كان أكبر أبنائه فى السادسة من العمر ، كان لا يزال محتاجا لمبلغ أربعمائة ألف دولار لسد نفقات تعليمهم الجامعى .

كان ذلك فى عام ١٩٩١ ، وكان سوق العقارات فى " فوينكس " يمر بظروف عصيبة . فقد أدار الناس أنظارهم بعيدا عن المنازل . فاقترحت على

زميل الدراسة هذا أن يبتاع منزلا ببعض ماله الذى ادخره فى الاعتمادات المتبادلة . فلما أدار عليه بفكرتى ، أثرت انتباهه ، وشرعنا نتجاذب الحديث فى إمكانيتها . كان جوهر اهتمامه أن لم يكن لديه ائتمان مصرفى يخوله شراء منزل آخر ، حيث قد استوفى بالفعل جميع التسهيلات التى يتيحها له ائتمانه الحالى . فأكدت له أن هناك سبلاً أخرى لتمويل امتلاكه هذا المنزل غير اللجوء إلى المصرف .

وبحثنا عن المنزل لأسبوعين . ثم عثرنا على منزل كان مستوفيا لجميع المواصفات التى كنا نبحث عنها . ولما كانت هناك وفرة من المنازل لنختار من بينها ، أخذت عملية البحث صورة اللهو . وأخيرا وجدنا فى الجوار دارا مكونة من ثلاث غرف وحمامين . كانت الشركة التى يعمل فيها مالك الدار قد سرحته ، وكان يرغب فى البيع ذلك اليوم إذ كان بصدد الانتقال هو وعائلته إلى ولاية كاليفورنيا حيث تنتظره هناك وظيفة أخرى .

وقد طلب ثمنا للمنزل مبلغ مائة واثنين ألف دولار لكننا عرضنا عليه مبلغ تسعة وسبعين ألف دولار . فقبل بهذا العرض سريعاً . كان على البيت ما يسمى قرض غير ملزم ، مما يعنى أنه بوسع أحد المتشردين العاطلين عن العمل ابتياعه دون الحصول على موافقة المصرف . كانت قيمة القرض على المالك بمبلغ اثنين وسبعين ألف دولار ، مما يعنى أن كل ما على صاحبى سداده هو مبلغ سبعة آلاف دولار ، وهو كل الفرق بين مبلغ القرض وما على صاحبه سداده نقدا . وفور ارتحال المالك عن المنزل ، عرض صاحبى المنزل للإيجار . وبعد أن أتم سداد جميع النفقات بما فيها الرهن العقارى ، كان يضع فى حافظته مائة وخمسة وعشرين دولاراً شهريا لقاء تأجير المنزل .

كانت خطته تقتضى الإبقاء على الدار لاثنى عشر عاما ، بحيث يُقضى الرهن العقارى بصورة أسرع عن طريق إضافة مبلغ الإيجار (١٢٥ دولاراً) للمبلغ المسدد من أصل القرض . ووجدنا بعد الحساب أنه بعد اثنى عشر عاما ، سيكون الجزء الأكبر من الرهن قد سدد ، وربما يشرع المنزل فى إيراد مبلغ ثمانمائة دولار شهريا بحلول الوقت الذى يذهب فيه ابنه الأول إلى الجامعة . كما سيكون بوسعه بيع الدار إن كانت قيمتها قد زادت .

فى عام ١٩٩٤ ، تغيرت سوق العقارات فى " فوينكس " ، وعرض عليه مستأجر الدار التى أقام فيها مقابل مبلغ مائة وستة وخمسين ألف دولار . ومرة

ثانية سألنى رأيى ، فقلت له على سجية أن بعه طبقا لمبدأ الإمهال الضريبى التبادلى ١٠٣١ .

فجأة ، توافر بين يديه ما يقرب من ثمانين ألف دولار . فهاتفت صديقا آخر فى " أوستن " بولاية تكساس ، والذى وضع هذا المبلغ المؤجلة ضريبته كاستثمار فى إحدى شون التخزين هناك . وفى غضون أشهر ثلاثة ، شرع صاحبنا يتلقى شيكات بقيمة تقل قليلا عن ألف دولار شهريا ، والتى وجهها ثانية لصندوق الاعتمادات المتبادلة والمخصص للتعليم الجامعى لأبنائه ، والذى أخذ يتضخم الآن بصورة أسرع . فى عام ١٩٩٦ ، بيعت شونة التخزين ، وتلقى مقابل استثماره فيها ما يقرب من ثلاثمائة وثلاثين ألف دولار كمقدم بيع . وهو المبلغ الذى لو استثمره فى مشروع آخر كان ليعود عليه بمبلغ ثلاثة آلاف دولار شهريا ، والذى وجهه هو الآخر إلى صندوق الاعتمادات التعليمى ذاته. وهاهو الآن صار واثقا من أن هدفه بتوفير مبلغ أربعمائة ألف دولار قد أضحى أيسر منالا ، وأن الأمر لا يتطلب سوى سبعة آلاف دولار كبداية وذكاء مالى . وها قد صار بوسع أطفاله نيل التعليم الذى يرغبون فيه ، وصار هو بوسعه الانتفاع بأصوله التى لم يمسها والمحفوظة فى شكل استثمارات فى التمهيد لتقاعده . ونتيجة لاستراتيجية الاستثمار الناجحة تلك ، سيكون بوسعه التقاعد مبكرا .

إننى أشكرك على قراءتك لهذا الكتاب ، وآمل أن يكون قد أمدك بوسيلة تسخّر قوة المال ليعمل لصالحك . فنحن اليوم فى حاجة لمقدار أعظم من الذكاء المالى حتى لا نواجه العثرات . والفكرة القاضية بأن الأمر يتطلب منك مالا لكسب المال ، هى فكرة لا تلقى رواجا إلا عند البسطاء . ولست أعنى بذلك أنهم لا يتمتعون بالذكاء ، بل ما أعنيه ببساطة ، هو أنهم لم يتعلموا علم كسب المال .

فالمال فكرة ليس إلا . فإن بغيت الحصول على مال أكثر ، فما عليك سوى أن تغير من تفكيرك . فكل العصاميين ابتدأوا صغاراً بفكرة ، ثم حولوها لشىء عظيم . والأمر ذاته ينطبق على الاستثمار . إذ لا يتطلب سوى قلة من الدولارات لتبدأ بها وتنميها لثروة . ولكم قابلت أناسا أنفقوا حيواتهم يطاردون الصفقة الرابحة ، أو يحاولون مراكمة المال ليوجهوه إلى صفقة ضخمة ، وهذا مابدا لى حماقة . وكثيرا ما رأيت مستثمرين مبتدئين وضعوا جميع استثماراتهم

في سلة واحدة ، وسرعان ما ضاع أغلب ما معهم . ولربما كانوا موظفين مجتهدين ، لكنهم ليسوا بالمستثمرين المحنكين .

إن كلا من التعليم المالى والبصيرة المالية يعد مهماً . فلتبدأ مبكرا . ولتبتع كتابا . ولتحضر فصولا دراسية . ولتمارس الأمر بنفسك . ولتبدأ بدايات صغيرة . فها أنا قد ابتدأت بخمسة آلاف دولار ، نميتها فيما يقل عن ستة أعوام لتصير مليون دولار من الأصول ، تعود علىّ بمبلغ خمسة آلاف دولار نقدياً شهريا . لكننى شرعت فى التعلم طفلا ، وأشجعك على التعلم لأنه ليس عسيرا كما تظنه . وفى الواقع ، سيضحى هينا فور إقدامك عليه .

وأظن أننى قد أوضحت رسالتى . فما فى ذهنك يحدد ما ستحمله يداك . فالمال لا يعدو كونه فكرة . وإن هناك كتابا عظيما أنصحك بقراءته وعنوانه : " Think and Grow Rich " فكر ، وصر ثريا " ، لذا . فتعلّم تسخير المال ليعمل عندك حتى تكون حياتك أيسر وأسعد . واليوم إياك أن تلعبها من الجانب الآمن ، بل العبها بذكاء .

أقدم على الفعل !

لقد منحنا الله جميعا هبتين عظيمتين : عقولنا وأوقات حياتنا . والأمر متروك للمرء في أن يسعد بنفعهما . فمع كل ورقة دولار تمسك بها بيدك ، يضحى بوسعك ـ وبوسعك أنت وحدك ـ أن تحدد طريقك . فإن بعثرتها بحماقة ، فقد اخترت طريق الفقر والعوز . وإن أنفقتها على حيازة الخصوم وسد التزاماتك فقد اخترت أن تنضم لأفراد الطبقة الوسطى . وأما إن استثمرتها في عقلك و في تعلم اقتناء الأصول التى تدر لك الدخل فقد وضعت الثروة هدفا لك ولمستقبلك . والخيار إنما هو لك ، ولك وحدك . وفي كل يوم ، وفي كل مرة تمسك بها بالمال ، تحدد إما أن تصير ثريا أو فقيرا أو تكون من أفراد الطبقة الوسطى .

تقاسم وأطفالك هذه المعرفة ، فذلك سيكون أفضل وسيلة لإعدادهم للحياة والمستقبل ، وإلا فلن يفعل غيرك هذا .

فمستقبلك ومستقبل أولادك مرتهنٌ بقرارات تتخذها أنت اليوم ، وليس غدا ..

تمنياتي لك بالثروة العظيمة ، وبسعادة أبلغ بهذه الهبة الأسطورية ، هبة الحياة .

" روبرت كايوزاكى "

" شارون ليشتر "

التعليم التجارى

الذى يقدمه " روبرت كايوزاكى "

أنماط الدخل الثلاثة

هناك ثلاثة أنماط مختلفة للدخل حسب قواعد المحاسبة ، وهى كالتالى :

١. الدخل المكتسب
٢. الدخل السلبى (به عجز)
٣. دخل المحافظ الاستثمارية

عندما كان أبى الفقير ينصحنى قائلاً : " اذهب للمدرسة ، ونل درجات حسنة ، واعثر على وظيفة آمنة مستقرة " يزكى لى العمل لتحصيل الدخل المكتسب ، أما عندما قال لى أبى الثرى : " الأثرياء لا يعملون لقاء المال ، بل مالهم يعمل لأجلهم " ، فقد كان يتحدث عن الدخل السلبى ودخل الاستثمار . والدخل السلبى ، هو فى أغلب الأحوال دخل اكتسب من الاستثمار العقارى . أما دخل الاستثمار ، فهو دخل اكتسب من الأصول الدفترية ، كالأسهم والسندات والاعتمادات المتبادلة . فالدخل الذى جعل من " بيل جيتس " أغنى رجل فى العالم ، ليس دخلا مكتسبا .

ولقد اعتاد أبى الثرى أن يقول : " مفتاح الثروة هو القدرة على تحويل الدخل المكتسب لدخل استثمارى بأسرع ما يمكن " . وكان يقول " تفرض أعلى الضرائب على الدخل المكتسب ، وأقلها على الدخل الاستثمارى ، وفى هذا سبب آخر لرغبتك فى أن يعمل المال لأجلك ، حيث ستفرض الحكومة على الدخل الذى تعمل لقاءه ضريبة أعلى من التى تفرضها على الدخل الذى يتولد لقاء عمل المال لأجلك " .

فى كتابى الثانى " Cash Flow Quadrant ـ خانة التدفق النقدى " فصلت الأنماط الأربعة لأفراد عالم الأعمال . وهم الموظفون ، وأصحاب الأعمال الحرة ومالكو الأعمال والمستثمرون ، ويذهب أغلب الناس إلى المدرسة كى يتعلموا ويصيروا موظفين أو من أصحاب الأعمال الحرة . ويدور هذا الكتاب حول الاختلافات الجوهرية بين الأنماط الأربعة ، وحول كيفية تغيير الفرد

للخانة التى تمثله ، وفى واقع الأمر ، يجرى إنتاج أغلب سلعنا لأولئك الذين تمثلهم خانتا مالكى الأعمال والمستثمرين .

وفى كتاب " In Rich Dad Guide To Investment " **دليل الأب الثرى للاستثمار** " وهو الكتاب الثالث فى سلسلة الأب الثرى ، تعرضت لأهمية تحويل الدخل المكتسب إلى دخل سلبى ودخل استثمارى بمزيد من التفصيل . لقد اعتاد أبى الثرى القول إن " كل ما يفعله المستثمر الحق هو تحويل الدخل المكتسب لدخل مستتر و دخل استثمارى . فإن كنت عارفا بما تفعل ، فلن يمثل الاستثمار مخاطرة لك . بل لايعدو كونه حسا منطقيا " .

السبيل إلى الحرية المالية

أما السبيل إلى الحرية المالية والثروة العظيمة ، فهو قدرة الفرد أو مهارته على تحويل الدخل المكتسب إلى دخل مستتر أو دخل استثمارى . وهذه المهارة ، هى المهارة التى أنفق والدى الثرى أوقاتا جمة لتعليمها " إياى " و " مايك " . واكتساب هذه المهارة ، هو السبب فى كونى و " كيم " زوجتى أحراراً من الناحية المالية ، وأننا لن نحتاج إلى العمل ثانية . أما استمرارنا فى العمل رغم تحررنا ماليا . فهو اختيار عن طوع . ونحن نمتلك اليوم شركة استثمار عقارى تدر علينا دخلا مستترا ، وتسهم فى عروض الطرح العام والخاص للأسهم المولدة للدخل الاستثمارى .

كما عدنا للعمل مع شريكتنا " شارون ليشتر " فى تكوين شركة للتعليم المالى تختص بتأليف ونشر الكتب والأشرطة والألعاب المالية . وتكرس جميع منتجاتنا التعليمية لإكساب ذات المهارات التى لقنى إياها أبى الثرى ، أى مهارات تحويل الدخل المكتسب إلى دخل مستتر ودخل استثمارى .

وتعد الألعاب المالية الثلاث التى ابتدعناها مهمة إذ إنها تمد المتعلم بما لا توفره له الكتب . فعلى سبيل المثال ، صممت لعبتى " **خانة التدفق النقدى ١٠١** " والمصممة للكبار و " **التدفق النقدى** " الموجهة للصغار لتلقين اللاعبين مهارات الاستثمار الأساسية ، والخاصتين بكيفية تحويل الدخل المكتسب لدخل مستتر ودخل استثمارى . كما أنهما تعلمان مبادئ المحاسبة والثقافة المالية . وهاتان اللعبتان هما المنتجات التعليمية الوحيدة على مستوى العالم والتى تلقن الناس جميع هذه المهارات فى وقت واحد .

أما لعبة " **التدفق النقدى ٢٠٢** " فهى لعبة متقدمة عن سابقتها " **التدفق النقدى ١٠١** " ، وتتطلب الاستيعاب الكامل للعبة الأولى قبل أن يصبح بوسع اللاعب خوضها . أما لعبتا " **التدفق النقدى ١٠١** " و " **التدفق النقدى** " والموجهتان للصغار ، فتعملان على تعريفهم بالمبادئ الفنية للاستثمار . حيث ترتبط فنيات الاستثمار بأساليب المقايضة المتقدمة كالبيع على المكشوف ، حق بيع وشراء الأسهم المؤقت ، وحق البيع الآجل والقروض ذات الفائدة . والشخص الذى يستوعب هذه الأساليب المتقدمة ، هو شخص قادر على كسب المال عند ازدهار السوق كما عند انهياره . وكما كان أبى الثرى سيقول " المستثمر الحق هو من يكسب المال فى الأسواق المزدهرة والأسواق المتعثرة . وهذا هو سبب كسبهم للمال الوافر " . وأحد أسباب كسبهم للمال الوافر هو لأنهم ببساطة أكثر ثقة فى أنفسهم ، وكان أبى الثرى ليقول عنهم : " إنهم أكثر ثقة فى أنفسهم لأنهم أقل خوفا من الخسارة" . بعبارة أخرى ، لا يسع المستثمر العادى جنى مكاسب مماثلة لمكاسب المستثمرين الماهرين لأنه يخشى الخسارة خشية شديدة . كما أنه لا يعرف كيف يحمى نفسه منها ، وهذا عين ما تعلمه إياه لعبة " **التدفق النقدى ٢٠٢** "

ويرى المستثمر العادى فى الاستثمار مخاطرة لأنه لم يتلق قبلا تدريبا على أن يكون مستثمرا محترفا . فكما يقول أعلى مستثمرى أمريكا احترافا " وارن بافيت " : تأتى المخاطرة من الجهل بما يقوم المرء به " . ولهذا تلقن ألعابى الأساسيات البسيطة للاستثمار وللأساليب الاستثمارية ، وفى شكل ممتع .

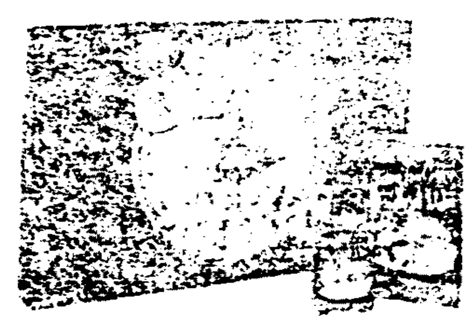
أسمع فى بعض مناسبات أشخاصا يقولون " إن ألعابك التعليمية باهظة الثمن " (حيث تتكلف لعبة " **التدفق النقدى ١٠١** " مائة وخمسة وتسعين دولاراً ، أما لعبة " **التدفق النقدى ٢٠٢** " فتتكلف مائة وخمسة وأربعين دولاراً ، " **والتدفق النقدى للصغار** " تسعة وسبعين دولاراً داخل الولايات المتحدة) . وهى كلها برامج تعليم شاملة تشتمل على شرائط كاسيت وفيديو وكتب ، وأحد أسباب ارتفاع سعر منتجاتنا ، هو أننا ننتج مقداراً صغيراً منها فى كل عام . وحين أسمع مقولة الناس أومئ برأسى مجيبا " نعم إنها كذلك ... خاصة بمقارنتها بالألعاب الترفيهية الأخرى " . ثم أقول لنفسى بعد ذلك : " لكنها ليست مكلفة كلفة التعليم الجامعى ، والذى يدعوك للعمل طيلة حياتك لقاء دخل مكتسب ، تدفع عليه ضرائب باهظة ، لتعيش بعدها فى رعب خسارة كل ما جمعت فى أسواق الاستثمار " .

وفيما يبتعد هذا الشخص متمتما حول السعر ، تتردد فى مسامعى كلمات أبى الثرى " : إن أردت أن تصير ثريا ، فلابد لك من العلم بأى دخل يجتهد فى العمل عندك ، وأن تعرف كيف تُبقى عليه كذلك وكيف تحميه من الخسارة . فهذا هو السبيل إلى الثروة العظيمة " . كما كان يقول أيضا " إن لم تكن تعرف الفارق بين أنواع الدخول الثلاثة ، ولا تتعلم مهارات تحصيل وحماية هذه الدخول ، فربما تنفق حياتك محصلا لأقل مما يسعك تحصيله ، وعاملا أكثر مما ينبغى عليك " .

وهكذا ظن أبى الفقير أن التعليم الجيد و الوظيفة الجيدة و سنوات من العمل الشاق هى كل ما يحتاجه المرء ليحقق نجاحه ، أما أبى الثرى ، فقد ارتأى أن التعليم الجيد شىء مهم ، ولكن كان مهماً عنده أيضا أن يعلمنى و " مايك " الفروق بين هذه الدخول الثلاثة ، وأى نوع منها نجتهد فى تحصيله . فقد مثَّل هذا بالنسبة له التعليم المالى الأساسى . فمعرفة الفروق ما بين الدخول الثلاثة وتعلم مهارات الاستثمار الخاصة بتحصيلها لهو التعليم الأساسى لكل من يناضل لتحصيل الثروة العظيمة ونيل حريته المالية .... وهى نوع خاص من الحرية ، قل من سيعرف طعمه من الناس . فالأمر هو كما قال أبى الثرى فى درسه الأول : " الأثرياء لا يعملون مقابل المال إذ يعرفون كيف يسخرون المال للعمل لأجلهم " أو كما قال " يعد الدخل المكتسب مالا . عملت أنت لقاءه . أم الدخل السلبى و الدخل الاستثمارى ، فهو مال يعمل لأجلك " . ولقد كان لمعرفة هذا الفرق البسيط بين الدخول الثلاثة أثر عظيم فى حياتى . أو كما قال " روبرت فروست " فى قصيدته التى انتهت بالقول (وذلك ما شكل الفارق) .

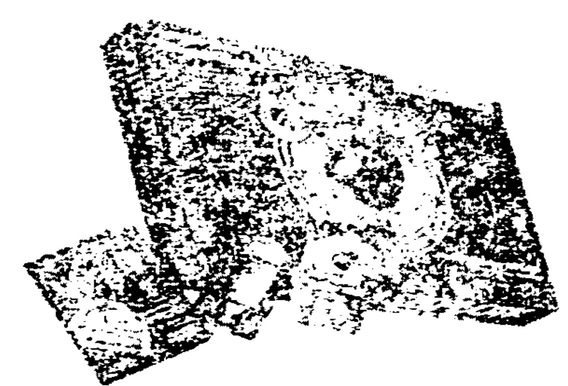
فما أفضل وأيسر وسائل التعلم ؟

فى عام ١٩٩٤ ، وبعد أن حققت حريتى المالية ، شرعت أبحث عن وسيلة لتلقين الآخرين ما علمنى إياه أبى الثرى . وقد يسعك تعلم الكثير من خلال قراءة الكتب ، ولكن لن يكون بوسعك قيادة دراجة بقراءة الكتب . ولقد أدركت أن أبى الثرى علمنى ما علمنيه من خلال التكرار . وهذا هو السبب فى أننى صممت ألعابى التعليمية ، إذ هى

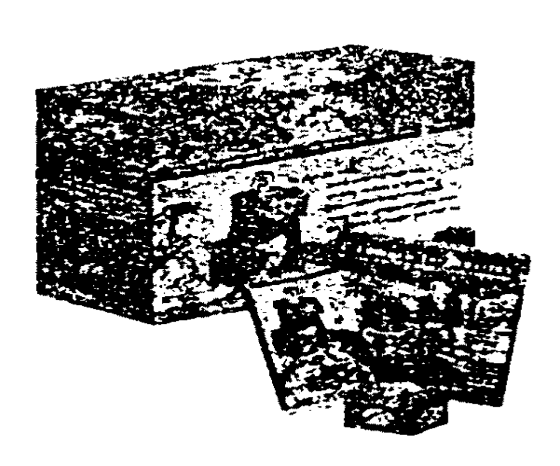


التدفق النقدى للصغار

فى رأيى أيسو وأفضل سبل التعليم مقارنة بالوسائل المعقدة .



التدفق النقدى ١٠١



التدفق النقدى ٢٠٢

فإن صرت مستعدا لتعلم كيفية تحصيل الدخل السلبى (يوجد به عجز) والدخل الاستثمارى ، فعسى أن تمثل لك ألعاب " التدفق النقدى " خطوة أولى . وإن كنت مستعدا لتحسين مستوى تعليمك المالى . فاغتنم فرصة تجربة ألعابنا لمدة تسعين يوما بلا مقابل . وكل ما أطلبه منك هو أن تمارس هذه اللعبة قبل شرائك لها مع أصدقائك على الأقل لست مرات فى غضون التسعين يوما . فإن شعرت بأنك لم تتعلم شيئا أو أن اللعبة فى غاية الصعوبة ، فأعد اللعبة بحالتها الجيدة ولسوف نسعد برد مالك إليك .

ويتطلب الأمر منك ممارسة الألعاب مرتين لتستوعب قواعدها واستراتيجياتها . حيث ستضحى اللعبة أيسر فى المرة الثانية . ولسوف يزداد استمتاعك بها وسيزداد ما تتعلمه منها . أما إن ابتعت اللعبة ولم تمارسها ، فستضحى مكلفة عليك للغاية ، أما إن مارستها لست مرات ، فأظن أنك ستجد أنها ألعاب لا تقدر قيمتها بثمن .

الكتاب الذى أثار ضجة فى عالم المال!

تقول شركة "جيه. بى. مورجان" إن هذا الكتاب لا غنى عنه لأصحاب الملايين".

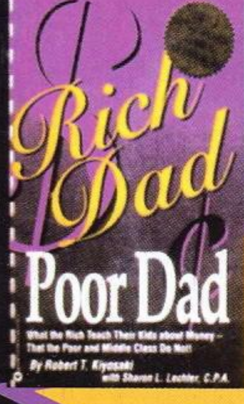
- وول ستريت جورنال



روبرت تى. كيوساكى

مؤلف هذا الكتاب

"يعلِّم" روبرت تى. كيوساكى "الناس كيف يصبحون من أصحاب الملايين... ولهذا يُدعى معلم أصحاب الملايين. "والسبب الأساسى في معاناة الناس مالياً، هو أنهم ينفقون أعمارهم فى الدراسة ولكن دون أن يتعلموا شيئاً عن المال. والنتيجة هى أنهم يتعلمون العمل لقاء المال... لكنهم لا يتعلمون أبداً كيف يسخِّرون المال فى العمل لصالحهم".



هذا الكتاب

- **يقضى على أسطورة الحاجة إلى دخل مرتفع من أجل تحصيل الثروة.**
- **يتحدى المعتقد السائد بأن منزلك يُعد من الأصول.**
- **يُبين للوالدين كيف أنهما لا يستطيعان التعويل على النظام المدرسى فى تعليم أبنائهما طبيعة المال.**
- **يحدد بوضوح تام ما هى الأصول وما الخصوم ؟**
- **يعلمك ما تلقنه لأبنائك عن المال، حتى يحققوا مستقبلاً مالياً ناجحا**

www.richdad.com



شارون إل. ليشتر

شاركت في

تأليف هذا الكتاب

"إننى أحب أبنائى وأرغب فى أن ينالوا أفضل تعليم ممكن. فلم يعد التعليم التقليدى - وإن كان مهماً - كافياً، وإننا لنحتاج جميعاً لفهم طبيعة المال وكيفية التعامل معه".

"يُعد هذا الكتاب نقطة بداية لكل مَن يسعى للتحكم فى مستقبله المالى"

- جريدة "يو إس إيه توداى"



Rich Dad's

